

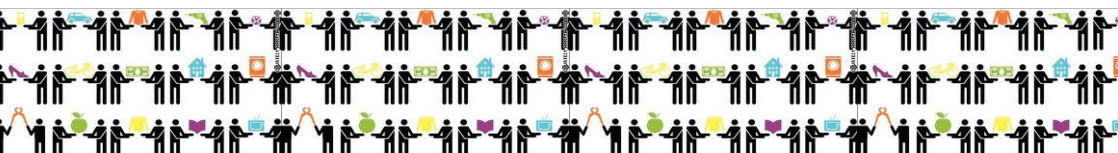
П. Ю. БАЛАБАН
А. М. СОКОЛОВА



НАЦІОНАЛЬНИЙ КООПЕРАТИВНИЙ РУХ В ЕКОНОМІЦІ РИНКОВОГО ТИПУ



МОНОГРАФІЯ



Полтава 2012

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І
ТОРГІВЛІ»**

**П. Ю. БАЛАБАН
А. М. СОКОЛОВА**

**НАЦІОНАЛЬНИЙ КООПЕРАТИВНИЙ РУХ В ЕКОНОМІЦІ
РИНКОВОГО ТИПУ**

Монографія

**Полтава
РВВ ПУЕТ
2012**

УДК 334:330.133.2
ББК

*Рекомендовано до друку вченою радою
Вищого навчального закладу
Укоопспілки «Полтавський університет
економіки і торгівлі» від*

Рецензенти:

д.е.н., професор,
член-кореспондент НААН України,
завідувач кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

П.М. Макаренко

д.е.н., професор, завідувач кафедри
комерційної діяльності і підприємництва
Львівської комерційної академії

В.В. Апопій

Балабан П. Ю., Соколова А. М.

Національний кооперативний рух в економіці ринкового типу. Монографія. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2012. – **225** с.

ISBN

Монографія присвячена теоретико-методичним та науково-практичним проблемам розвитку національного кооперативного руху в умовах ринкових трансформацій економіки України. Дана характеристика кооперативного руху з позицій конкурентної економіки, визначено основні особливості організаційно-економічного та соціального механізмів функціонування різних видів кооперації. Досліджено стан і ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій споживчої, кредитної і сільськогосподарської кооперації, тенденції розвитку та функціонування кооперативного сектора економіки. Запропоновано методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності та формування стратегії розвитку кооперативного сектора економіки, створення на базі споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації регіональних кластерних структур.

УДК 334:330.133.2
ББК

ISBN

©Балабан П.Ю., Соколова А.М.,
2012 р.

© Вищого навчального закладу
Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	4
<i>Передмова</i>	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ	7
1.1. Економічна природа, сутність та соціально- економічна роль кооперативного руху України	7
1.2. Організаційно-економічний механізм функціонування національного кооперативного руху	25
1.3. Трансформація кооперативних систем	35
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В ЕКОНОМІЦІ РИНКОВОГО ТИПУ	48
2.1. Вплив макроекономічного середовища на функціонування кооперативного сектора економіки України	48
2.2. Оцінка ефективності господарської діяльності споживчої кооперації України	63
2.3. Економічний аналіз розвитку кредитної та сільськогосподарської кооперації України в умовах ринкових перетворень	85
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ	107
3.1. Комплексна система оцінки конкурентоспроможності кооперативного сектора економіки	107
3.2. Формування стратегії розвитку кооперативного сектора економіки в умовах ринку	123
3.3. Методичний підхід до створення кластерних структур на базі кооперативного сектора економіки України	140
ЗАКЛЮЧЕННЯ	163
<i>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</i>	<i>165</i>
ДОДАТКИ	179

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

АПК – агропромисловий комплекс;
БКГ – Бостон Консалтинг Груп;
ВАКС – Всеукраїнська асоціація кредитних спілок;
ВКП(б) – Всесоюзна комуністична партія більшовиків;
ЄС – Європейський союз;
ЗУ – Закон України;
КК – кредитна кооперація;
КС – кредитна спілка;
КСП – колективне сільськогосподарське підприємство;
КФУ – ключові фактори успіху;
МКА – Міжнародний кооперативний альянс;
НАКСУ – Національна асоціація кредитних спілок України;
НКА – Національний кооперативний альянс;
ОСС – обласна спілка споживчих товариств (облспоживспілка);
РСС – районна спілка споживчих товариств (райспоживспілка);
РСТ (райСТ) – районне споживче товариство;
СгК – сільськогосподарська кооперація;
СК – споживча кооперація;
СОТ – Світова організація торгівлі;
ССТ – сільське споживче товариство.

ПЕРЕДМОВА

Об'єктивною умовою підвищення ефективності функціонування національного господарства є створення адекватних сучасному рівню економічного розвитку структур, які враховували б історичні традиції та нові правила економічної діяльності, що об'єктивно створює сприятливі умови для розвитку кооперативних форм господарювання.

В умовах ринкових перетворень в економіці України особливої актуальності набувають проблеми обґрунтування напрямів подальшого розвитку національного кооперативного руху, який своєю соціальною спрямованістю сприяє розвитку соціально-орієнтованого суспільства, виступає дієвим механізмом регулювання й удосконалення ринкової економіки.

Одним із першочергових заходів модернізації структури економіки та зростання національної конкурентоспроможності у Посланні Президента України до Верховної Ради України (2011 р.) визначено створення необхідних умов для відновлення споживчої кооперації. Цим цілям буде сприяти і проголошення за резолюцією Генеральної Асамблеї ООН (грудень 2009 р.) 2012 року Міжнародним роком кооперативів. Саме тому виникла необхідність глибоко дослідити теоретичні та практичні засади організації господарсько-фінансової діяльності різних видів кооперативів, що входять до складу Національного кооперативного альянсу України, та їх ролі у сфері соціальних відносин.

Теоретичні та практичні аспекти ідеології, історії, тенденцій розвитку національного кооперативного руху розглядаються у наукових працях зарубіжних і вітчизняних дослідників, зокрема М. Балліна, Л. Блана, Б. Борисова, С. Бородаєвського, Ф. Буше, І. Витановича, Ш. Жіда, М. Зібера, В. Кінга, Б. Мартоса, С. Маслова, Р. Оуена, Ф.-В. Райффайзена, М. Туган-Барановського, А. Чаянова, Ф. Штаудінгера, Г. Шульце-Деліча. Широке коло питань організації діяльності різних видів кооперації досліджували В. Анопій, С. Бабенко, П. Балабан, О. Березін, К. Вахітов, П. Гайдучський, С. Гелей, В. Гончаренко, В. Зіновчук, А. Макаренко, І. Маркіна, А. Пантелеймоненко, П. Саблук, С. Семів та ін.

Проте деякі важливі теоретико-методологічні та прикладні аспекти узгодженого розвитку споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації в умовах докорінних змін внутрішніх і зовнішніх умов функціонування системно не розглядалися. Потребують також вивчення питання організації взаємовідносин кооперативів різних видів на місцевому,

регіональному та загальнодержавному рівнях, пошуку нових форм кооперативних об'єднань задля формування ефективного кооперативного руху в Україні.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ

1.1. Економічна природа, сутність і соціально-економічна роль кооперативного руху України

Сучасний кооперативний рух розвивається в умовах жорсткої конкуренції, глобалізації економічного і громадського життя суспільства. Глобалізаційні процеси, які охопили й кооперативні відносини, є одним із стимулів до всебічного розвитку українського національного кооперативного руху як у економічній діяльності, так і у сфері соціальних відносин, що дозволить посилити його позиції на ринку, бути конкурентоспроможним в умовах, які характерні для ринково-орієнтованої економіки.

Кооперативний рух – це об'єднання споживачів продукції, робіт і послуг у громадський рух, метою якого є створення різних видів кооперативів для задоволення соціально-економічних потреб своїх членів. За А. Я. Оленчиком, «Кооперативний рух – ...громадська діяльність членів кооперативів, конкретна мета яких: об'єднання задля задоволення своїх економічних і соціальних потреб» [75, с. 23]. Він «означає організацію споживачів для того, щоби заощадити непотрібних видатків і підвищити продуктивність людської праці», «...допомагає утворити економічні передумови для соціальної культури людського покоління, культури, позбавленої негідної людини боротьби людини з людиною...» [19, с. 57, с. 92].

До термінології про кооперативний рух, що зустрічається в науковій літературі, слід віднести такі основні терміни, як «кооперація», «кооператив», «кооперативний сектор», «кооперативні принципи та цінності». Велика кількість подібних термінів часто призводить до хибного їх тлумачення, адже неточний зміст понять, які визначаються однією чи близькою за змістом назвою, породжує теоретичні дискусії [141].

Аналіз теоретичних першоджерел кооперативного руху та надбань кооперативних діячів зарубіжжя і України [1, 9, 11, 16, 18, 20, 23, 29, 34, 42, 46, 47, 66, 81, 102, 106, 173] дозволяє систематизувати термінологію, адаптувавши її до умов сучасного суспільно-економічного устрою, врахувати національні особливості розвитку кооперативного руху в економіці України.

Будь-які процеси та перетворення завжди беруть свій початок з ідеї або думки. Зокрема, кооперативна ідея зустрічається в працях ще з часів Платона: «республіка» Платона ще зберегла попередню

свіжість і перевершує стосовно інтересу всі інші схеми, запропоновані геніями» [177, с. 11]. Холіок Д. писав, що кооперативна ідея «дуже старовинного походження» [177, с. 10].

Можна погодитись із думкою дослідника кооперативного руху С. Д. Гелея, що «Кооперативна ідея – абстрактне уявлення про всі наділені певними спільними якостями витвори людського розуму та волі, які завдяки цим якостям, можна об'єднати під назвою «кооператив» [29, с. 157]. Про кооперативну ідею, пракооперативні організації, тобто кооперацію як співпрацю, вже йшлося у творах Мора, Бекона, Кампанелли. Однак лише з часів рочдельських піонерів кооперативна ідея починає породжувати масовий кооперативний рух, втілюватися в реальні дії.

Аналіз теоретичних досліджень з проблем кооперативного руху [1, 9, 16, 18, 23, 47, 60, 65, 81, 171, 172, 174, 179, 184] дозволяє нам історію розвитку кооперативної ідеології умовно поділити на чотири етапи. При цьому слід зауважити, що хронологічно деякі періоди та події можуть накладатися один на одного, тому що суть поділу полягає у виділенні теоретичного, а не історико-хронологічного розуміння еволюції кооперативної ідеології.

Перший етап – зародження кооперативної ідеї у вигляді кооперації дій як співпраці (від первіснообщинного ладу до 1844 р. – створення на практиці першого кооперативного об'єднання «товариства справедливих піонерів» у м. Рочдель). Кооперація дій і праці на цьому етапі була викликана необхідністю приналежності людей до якоїсь спільноти, але попри вимушену співпрацю, мова йде про її добровільну форму, в якій уже присутні деякі первісні кооперативні принципи: турбота про інших, взаємодопомога.

Видатними кооперативними діячами цього періоду були Р. Оуен – «ідейний предтеча» кооперативної думки, а також Ш. Фур'є та А. де Сен-Сімон. Вклад цих діячів у історію розвитку кооперативного руху значний, однак через свою утопічну омріяність кооперативною республікою, заміною нею капіталістичного устрою ідеї Р. Оуена, Ш. Фур'є та А. де Сен-Сімона підійшли до практики не далі, ніж «Місто сонця» Т. Кампанелли [48], тому «поселення єднання і кооперації» Р. Оуена та фаланги Ш. Фур'є постійно терпіли негаразди і в результаті – крах.

Другий етап (1844–1850 рр.) – кооперація виступає як організація, об'єднання, що створюється з метою задоволення матеріальних і духовних потреб її членів за допомогою спільних зусиль. Дослідники кооперативного руху С. Бабенко, Б. Борисов, С. Гелей, А. Макаренко та К. Пажитнов [81, 18, 29, 176, 106] вважали

«першим теоретиком кооперативної думки в сучасному розумінні цього слова» Вільяма Кінга [29, с. 162]. На відміну від Р. Оуена, котрий надіявся на солідарність заможних людей і їх допомогу при перебудові устрою, він проголосив і обґрунтував необхідність самодіяльності широких народних мас, запропонував нові способи досягнення цілей кооперації [176, с. 22], які відійшли від утопічного соціалізму до ліберальної концепції та реальних кроків. Основним недоліком теорії В. Кінга, на наш погляд, був ідеалістичний результат, який він не заперечував.

Ідеї і практичні здобутки «товариства справедливих піонерів» м. Рочделя, Г. Шульце-Деліча, Ф.-В. Райффайзена, Ф. Буше та Л. Блана, які поєднали кооперативну ідею з практикою, зацікавили народні маси, довели життєздатність кооперативних організацій і дали кооперативному руху поштовх до масштабного розвитку. Недоліком дослідників, як і в попередньому періоді, є, на наш погляд, надмірне виділення соціальної природи кооперації.

Третій етап – виникнення, власне, кооперативної теорії (1850 р. – початок XX ст.). На основі вже здобутого досвіду та прорахунків попередників лідерами кооперації даного періоду – Ш. Жідом, М. Туган-Барановським, Ф. Штаудінгером та іншими була сформована кооперативна теорія. Були узагальнені та систематизовані основи, умови створення, економічний зміст і мета кооперативних організацій як практичного втілення кооперативної ідеології. В цьому і полягає, на наш погляд, одна з відмінностей цього етапу від стихійності кооперативного руху попередніх періодів.

Четвертий етап (1940 р. – початок XXI ст.) – це період утвердження соціально-економічної природи кооперації та її ідентичності, але, на відміну від попередніх, кооператив тут розглядається ще як організація, що задовольняє, окрім соціально-економічних інтересів членів-пайовиків, інтелектуально-духовні потреби, сприяє всебічному утвердженню та розвитку членів як особистостей. З розвитком ринкової економіки кооперація утвердилась як досконала форма господарювання, перспективна бізнес-модель модерного суспільства.

В Україні кооперативна думка утвердилася у другій половині XIX ст. Основними причинами виникнення кооперації були: «побудова залізниць та виникнення важкої індустрії в Донецько-Криворізькому басейні на півдні України, розвиток нафтового промислу в Галичині і посилена розбудова промисловости на Правобережжі» [23, с. 31].

Часові межі формування кооперативної думки в Україні, на наш погляд, такі:

Перший етап тривав з 60–80 рр. XIX ст. до 1890 р. На базі змін в економіці держави та під впливом світового розвитку кооперації в Україні починається формування кооперативної свідомості. За активної діяльності громадських діячів М. Балліна, В. Козлова, М. Зібера, М. Драгоманова були створені перші кооперативні товариства (жовтень 1866 р., м. Харків). Щодо внеску у кооперативний рух України, то М. Балліна можна порівняти з Р. Оуеном, а В. Козлова – з В. Кінгом.

Набуття кооперативною ідеєю національного «забарвлення», пристосування кооперації до умов української нації, поширення її серед українського народу характерні для другого етапу (1891–1918 рр.). «Кооперація – се кожух не лише теплий, але й якраз мов би на нас вшитий... в економічному життю відродження наше можливе лише через кооперацію, що в своїй основі є також широким демократичним рухом», – відзначав Сидір Кузик [29, с. 187]. Кооперативні діячі цього періоду – Б. Мартос, С. Бородаєвський, Ю. Павликовський, М. Туган-Барановський [1, 29, 78, 134].

Третій етап (1919–1940 рр.) – утвердження кооперативної думки та її значення для України у свідомості населення. Революція 1917 р. створила національному кооперативному рухові сприятливі умови для закріплення та утвердження кооперативної ідеї в практичній діяльності. В цей час були створені основні центри української кооперації: Дніпросоюз, Українбанк, Українфільм, Книгосоюз, Трудсоюз та Укоопцентр, який у 1918 р. виконував функції органу, що об'єднував усі види кооперації України та представляв їх на міжнародній арені. Пізніше на західноукраїнських землях створилися такі центри, як Маслосоюз, «Народна торгівля», Центробанк та Центросоюз. У 1920 р. була заснована Вукоопспілка – всеукраїнський центр кооперації, нині – Центральна спілка споживчих товариств України (Укоопспілка).

Для четвертого етапу (1941–1990 рр.) характерна поступова втрата кооперацією демократичних принципів, її одержавлення. Ця тенденція продовжувалась до кінця XX ст., і тільки з приходом політики «перебудови» та прийняттям у 1988 р. Закону СРСР «Про кооперацію в СРСР» розпочалося відродження кооперативної ідеї і кооперативного руху в Україні.

П'ятий етап (1991–2010 рр.) – період відродження кооперативних принципів і цінностей, подолання кооперативним рухом кризових явищ, що стали наслідком трансформаційних перетворень в економіці України.

У 2011–2012 рр. починається шостий етап трансформаційних перетворень – етап подальшого розвитку та реформування споживчої кооперації України. Значним кроком у реформуванні споживчої кооперації України стала прийнята V зборами XX скликання Ради Укоопспілки Постанова (травень 2011 р.) «Про розробку Програми подальшого розвитку і реформування споживчої кооперації України» «з метою більш широкої трансформації в економічну систему держави..., посилення соціального захисту працівників споживчої кооперації та членів споживчих товариств, завершення роботи з упорядкування майнових відносин, підвищення ефективності господарювання споживчих товариств, споживспілок, їх підприємств (об'єднань)». У відповідності до Програми з червня 2011 р. Укоопспілка стала членом Асоціації «Ліга національних (республіканських) кооперативних організацій споживчої кооперації країн Співдружності Незалежних Держав», з 2012 року Укоопспілка – член Європейського співтовариства споживчих кооперативів (Euro Coop).

Таким чином, «саме кооперативна ідея була рушієм кооперативного руху» [29, с. 146].

Кооперативний рух, як глобальний багатоплановий процес суспільного розвитку, характерний для різних суспільно-економічних систем, має загальні особливості виникнення і еволюціонування. Він має некласовий мирний поступальний характер. За Б. Борисовим, заслуга кооперативного руху в XIX ст. полягає в тому, «що він (кооперативний рух) довів, що... деспотична система, яка спричиняє до збідніння мас і підкорення праці капіталом, може бути замінена джерелом суспільного благоустрою» – кооперативним устроєм [18, с. 29]. В. І. Ленін і К. Маркс вважали кооперативний рух «як знаряддя революційної боротьби» [18, с. 37], однак, на нашу думку, тут є суперечність, адже кооперативна ідеологія – це проповідництво мирних взаємних перетворень. Такої ж думки дотримувався і М. Туган-Барановський: «Кооперація заперечує будь-яку владу людини над людиною, а влада більшості над меншістю повністю те ж саме, що влада меншості над більшістю» [173, с. 439].

З розвитком кооперативної думки, заснуванням у 1895 р. Міжнародного кооперативного альянсу кооперативний рух набув масштабу міжнародної організації. З цього часу склалося три його поняття: «власне кооперативний рух», «міжнародний» та «національний кооперативний рух».

Власне кооперативний рух можна розглядати у широкому і вузькому розумінні. У вузькому розумінні кооперативний рух, на

думку К. І. Вахітова – це «складне, різнобічне утворення, яке складається із кооперативів різноманітних типів, видів, що відрізняються за сферами, цілями, характером діяльності та іншими ознаками», це об'єднання, що характеризується на економічній основі. [20, с. 49]. Ширшого змісту поняттю надає Ю. С. Шемшученко – «це, перш за все, організаційно впорядкована масова громадсько-господарська, соціальна і культурно-освітня діяльність громадян, одна з організаційно-правових форм співпраці людей на засадах спільної діяльності і взаємодопомоги» [75, с. 23]. Тобто кооперативний рух у широкому розумінні розкривається як єдність різнобічних видів діяльності на основі співробітництва його членів з метою взаємовигоди та взаємодопомоги.

Більш повним, на наш погляд, буде визначення кооперативного руху як добровільної громадської діяльності, метою якої є задоволення соціальних, економічних і духовних потреб членів кооперативів за рахунок здійснення пов'язаної з їх розвитком і функціонуванням діяльності.

У широкому розумінні кооперативний рух – це сама кооперація – складне і багатогранне суспільно-економічне явище, яке визначається суспільно-економічним устроєм, у якому вона діє. Кооперативний рух – це перш за все «рух», що включає в себе спонукання до діяльності, творчості, яка, перебуваючи постійно в часі та просторі, розвивається і рухається, прямує до визначеної цілі. Він породжує кооперацію, є її рушієм.

За визначенням С. Г. Бабенка: «Міжнародний кооперативний рух – це солідарність і співпраця національних і міжнародних кооперативних організацій, згуртованих навколо МКА» [81, с. 57]. «Кооперативний рух, що вийшов за національні рамки і діє на міжнародній арені, називається міжнародним кооперативним рухом» визначив А. П. Макаренко [176, с. 56].

Отже, міжнародний кооперативний рух є суспільним рухом, який уособлюється у вигляді Міжнародного кооперативного альянсу як сукупність національних кооперативних рухів, що діють на рівні міжнародного співробітництва відповідно до кооперативних принципів. С. Р. Семів стверджує: «Міжнародний кооперативний рух сьогодні виступає одним із суттєвих напрямів міжнародної інтеграції. ...фактично стає альтернативною формою розвитку міжнародних відносин ХХІ ст., яка здатна забезпечити соціально-орієнтоване стійке економічне зростання як у розвинутих країнах, так і у країнах з перехідною економікою» [127, с. 87].

Основою міжнародного кооперативного руху є сукупність національних кооперативних рухів – поєднання видових та/або

територіальних національних кооперативних систем взаємною підтримкою і співпрацею в межах однієї країни. В «Концепції розвитку національного кооперативного руху» (2001 р.), у розділі III «Стратегія розвитку національного кооперативного руху» зазначається, що кооперація у багатоукладній економіці «створює самостійний сектор економіки» [54, с. 38]. Тому зазначена «Концепція...» базується на всебічному зміцненні кооперативного сектора економіки України.

За визначенням А. Ф. Лейдлоу, термін «кооперативний сектор» використовується для визначення частки кооперативів у всій економіці на відміну від державних і приватних підприємств [20, с. 48]. За С. Р. Семіом, «кооперативний сектор є складною багатогалузевою системою, елементами якої є практично всі галузі та підгалузі економіки (виробництво, заготівлі, торгівля, транспорт, кредитно-фінансова діяльність, освіта, зовнішньо-економічна сфера тощо)» [128, с. 1]. С. Г. Іткулов визначає кооперативний сектор економіки як сукупність реально існуючих організацій і створених ними підприємств, що об'єднані кооперативною формою власності, принципами та цінностями міжнародного кооперативного руху, соціальною відповідальністю за суспільство, та які здійснюють комерційну діяльність відповідно до кооперативної моделі бізнесу в інтересах своїх членів [45, с. 35]. В. І. Федорович стверджує, що «кооперативний сектор є важливою ланкою економічної системи практично будь-якої країни з ринковою економікою, поряд з приватним і державним секторами..., маючи риси і першого, і другого.» [75, с. 154]. «Кооперативний сектор економіки в Україні... охоплює кооперативи та їх об'єднання різних типів кооперації: і ті, що історично склалися, і ті, що вважаються новими для вітчизняної кооперації» [38]. Основними серед них вважаються: споживча, кредитна та сільськогосподарська кооперація, які й будуть досліджуватись у монографії.

Масштаби та характер розвитку кооперативного руху окреслив А. Макаренко: «Кооперативний рух так розрісся та прийняв такі різноманітні форми, що, дійсно, дуже не легко дати таке визначення «кооперації», яке вмістило б всю кооперативну практику» [24, с. 22]. Підтвердженням цього є слова лорда Розберрі, що «кооперація це держава в державі» [158, с. 47].

Об'єднуючи мільйони членів кооперативів і населення, яке обслуговує, кооперація, є могутнім розповсюджувачем культури, людських цінностей і етичних пріоритетів у народні маси не з допомогою насильства, а мирним будівництвом перспективної бізнес-моделі. Мета кооперації – створити обставини, що

сприятимуть тому, коли жодна людина нічого не втрачатиме, а лише «знаходити гаманець» [177, с. 24]. За визначенням С. Бабенка, кооперація «виступає у ролі своєрідного «локомотива», каталізатора соціально-економічного прогресу» [7, с. 83]. Загальні риси суті кооперації дає Д. Холіок: вона (кооперація) є заняттям, у правилах такого роду діяльності, де основа – це чесність, ціль – справедливість, а причина, що викликає інтерес, – розвиток [177, с. 72].

Термін «кооперація» (лат. cooperatio – співробітництво), як вважав А. П. Макаренко [176, с. 48], вживається в трьох значеннях:

1) співробітництво взагалі, взаємодія або координація діяльності;

2) об'єднання праці кількох людей або колективів;

3) сукупність специфічних суспільно-господарських організацій людей, що називаються кооперативами.

Стосовно змісту та визначення кооперації у науковій літературі існує велика кількість тлумачень [1, 20, 23, 29, 34, 42, 47, 58, 59, 74, 140, 173, 176, 179], які узагальнено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Визначення терміна «кооперація» у працях теоретиків
кооперативного руху**

Автор	Сутність поняття	Визначення
Г. Шульце-Деліч [20, с. 25]	Соціальна місія кооперації	«Кооперація – це мир»
Дж. К. Грей [20, с. 24]	Колективний характер кооперації	«Спільна співпраця всіх кооперативів, а не приватне співробітництво однієї купки в одному місці, а іншої в іншому...»
М. І. Зібер [43, с. 8]	Соціальна місія кооперації	«...теорія кооперації в найширшому розумінні слова є теорією самого суспільства...»
В. А. Поссе [20, с. 25]	Економічна суть кооперації	«Кооперація – дочка скрути, але вона – мати благоустрою»
М. Левитський [23, с. 97]	Соціальна місія кооперації як «ідеї братерського єднання людей»	«Кооперація заснована на великій, справжнє демократичній ідеї братерського єднання людей і на народній

Продовж. табл. 1.1

Автор	Сутність поняття	Визначення
М. Левитський [23, с. 97]		самодіяльності, є певна провідна зоря до економічного і духовного відродження рідного краю й народу...»
С. В. Бородаєвський [20, с. 27]	Кооперація – це співпраця необмеженої кількості людей для спільного досягнення господарських цілей	«Під кооперацією слід розуміти об'єднання необмеженого числа осіб для досягнення спільних зусиль, на основі рівності і самоуправління, різноманітних господарських цілей...»
М. І. Туган-Барановський [173, с. 94]	Господарський інтерес людини	Мета кооперації «не в добуванні найбільшого прибутку на витрачений капітал, а навпаки, збільшенні через спільне господарювання трудового доходу своїх членів або зменшення їх видатків»
С. Л. Маслов [67, с. 12]	Кооперація – це суспільно-господарська організація	«...це не механічне співробітництво чи співпраця для досягнення тимчасової мети, а зовсім нова форма суспільно-господарської організації»
С. Г. Бабенко [8, с. 12]	Кооперація – це співпраця людей для економії власних коштів та має соціально-економічну природу.	Це «економічна співпраця на добровільній основі для досягнення спільної мети – збільшення трудових доходів чи зменшення витрат та економії коштів» та «єдність колективної діяльності і відповідної організаційної форми співробітництва. Органічна єдність цих двох складових визначає сутність кооперації, її економічний і соціальний зміст»

Продовж. табл. 1.1

Автор	Сутність поняття	Визначення
В. В. Гончаренко [34, с. 12]	Кооперація породжує й утворює національний кооперативний рух	«...термін, що вживається в законодавстві для означення сукупності кооперативних організацій певного виду та/або територіальної належності»
В. В. Зіновчук [75, с. 283]	Кооперація – це співпраця людей для спільного досягнення соціально-економічних результатів	«Кооперація – це процес добровільного об'єднання зусиль та ресурсів суб'єктів, зацікавлених у досягненні певних соціально-економічних результатів, які можна отримати лише/або швидше за допомогою групових дій»
А. О. Пантелеймоненко [107, с. 8]	Кооперація – це співпраця людей для спільного досягнення певної проблеми та об'єднання особливих організаційно-правових форм (кооперативів)	Кооперація – це, по-перше, «специфічний процес, який передбачає узгодженість певних дій людей (суб'єктів) у вирішенні певної проблеми; по-друге, це сукупність особливих організаційно-правових форм, тобто кооперативів»

Аналізуючи таблицю, можна зробити висновок, що еволюція поняття «кооперація» відповідає етапам розвитку кооперативної ідеології. Так, теоретики першого періоду такі, як Г. Шульце-Деліч і М. І. Зібер, на нашу думку, дещо перебільшували роль кооперації як соціальної структури. В. А. Поссе, М. Левитський, С. В. Бородаєвський і М. І. Туган-Барановський розкривають економічний зміст кооперації, наділяють її рисами соціально-господарської організації. С. Л. Маслов описує соціально-економічну природу кооперації, надаючи їй масштабу окремого сектора економіки. Цю тенденцію продовжують і дослідники сучасності С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, В. В. Гончаренко, В. В. Зіновчук, А. О. Пантелеймоненко, Ю. С. Шемшученко. В усіх зазначених визначеннях простежується одна спільна риса: кооперація – це співпраця, яка має колективний характер.

Отже, в загальному розумінні термін «кооперація», на нашу думку, можна визначити, як окремий сектор економіки країни, який включає сукупність суспільно-господарських організацій взаємодопомоги, заснованих на добровільних засадах для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської чи іншої діяльності, які представлені кооперативами та їх спілками [141].

Кооперативна ідея на практиці втілюється у суб'єкті господарської діяльності – кооперативі – первинному елементі кооперації. Як стверджував Б. Д. Бруцкус: «Задачею кооперативного руху є створення кооперативів» [20, с. 46].

Кооператив – це підприємство і разом з тим об'єднання людей, тобто, являє собою і суспільну організацію, і господарське підприємство. В теоретичному плані поняття «кооператив» вважається недостатньо визначеним.

Вперше термін «кооператив» згадується у працях Роберта Оуена – це «Науково обгрунтовані об'єднання чоловіків, жінок і дітей... від чотирьохсот чи п'ятисот до двох тисяч чоловік будуть організовані як одна сім'я, кожен член якої об'єднається з іншим в допомозі один одному... Така згуртована родина стане основою організації людського суспільства, у якому всі люди будуть мати нову свідомість...» [29, с. 159]. Визначення цього терміна знаходимо також у працях М. Туган-Барановського, Г. Кауфмана, В. Пажитнова, О. Чаянова, Ю. Шемшученка, В. Гончаренка, А. Пантелеймоненка, С. Бабенка та ін. (табл. 1.2).

Аналіз табл. 1.2 дозволяє виявити спільні й відмінні риси поняття «кооператив».

Таблиця 1.2

**Визначення терміна «кооператив» у працях теоретиків
кооперативного руху**

Автор	Основні положення	Визначення
Р. Оуен [29, с. 159]	Кооператив – це засіб взаємодопомоги людей один одному та інструмент побудови соціалістичного устрою – кооперативної республіки	«...науково обгрунтовані об'єднання чоловіків, жінок і дітей... від чотирьохсот чи п'ятсот до двох тисяч чоловік будуть організовані як одна сім'я, кожен член якої об'єднається з іншим в допомозі один одному... Така згуртована родина стане основою організації людського суспільства, у якому всі люди будуть мати нову свідомість... Завдяки цьому об'єднанню буде досягнута економія часу, праці й капіталу у

Автор	Основні положення	Визначення
Р. Оуен [29, с. 159]		виробництві та розподілі багатства, у формуванні характерів та місцевому самоуправлінні...»
М. Туган-Барановський [173, с. 96, 110, с. 19]	Кооператив – це інструмент самозахисту членів проти капіталізму, що враховує підвищення економічного інтересу членів	«...кооперативи є одною з форм самозахисту трудящих класів од важких для них умов капіталістичного господарства» та «...є таке господарське підприємство кількох добровільно з'єднаних осіб, що має собі за мету не найбільші прибутки діставати на вкладений капітал, а збільшувати через гуртове господарювання трудових прибутків своїх членів, або зменшення видачків останніх»
Г. Кауфман [110, с. 19]	Кооператив – це засіб досягнення вигод його членами, які добровільно об'єднуються в необмежений кількості	«...товариство з необмеженою кількістю добровільно з'єднаних членів, що за однаковою відповідальністю й на підставі вільного права перетворюють громадські функції в спільне діло для досягнення господарських вигод»
В. Пажитнов [20, с. 23]	Кооператив – це засіб досягнення вигод його членами, які добровільно об'єднуються в необмежений кількості та інструмент самозахисту членів проти капіталізму	«...це таке добровільне об'єднання кількох осіб, що мають за мету спільними зусиллями боротися з визискуванням з боку капіталізму й поліпшувати добробут своїх членів у процесі виробництва, обміну або розподілення господарських достатків, тобто як виробників, споживачів або продавців робочої сили»
Б. Мартос [29, с. 201]	Кооператив – це засіб досягнення вигод його членами, які добровільно об'єднуються в необмежений кількості та	«...це добровільне, засноване на принципі рівноправності і самопомогі об'єднання людей з метою поліпшити свій добробут шляхом ведення на свій рахунок підприємства, яке має збільшити трудовий

Автор	Основні положення	Визначення
Б. Мартос [29, с. 201]	отримують користь від участі в діяльності, а не від суми вкладеного капіталу і створюється з метою покращення своїх умов	заробіток учасників або зменшити їхні видатки на споживання відповідно використанню ними цього підприємства, а не по кількості вкладеного капіталу»
Ф. Штаудінгер [110, с. 19]	Кооператив – це засіб досягнення вигод його членами, які добровільно об'єднуються в необмежений кількості та отримують користь від участі в діяльності, а не від суми вкладеного капіталу	«...вільне й необмежене об'єднання людей на однакових правах і з однаковою відповідальністю для ведення господарського підприємства, на громадських посадах, де члени дістають користь не від участі коштів, а відповідно до участі в користуванні даним господарством»
Б. Борисов [18, с. 9]	Кооператив – це засіб досягнення вигод добровільним об'єднанням його членів	«Кооперативом називається таке господарське підприємство добровільно об'єднаних трудящих, які завдяки цьому підприємству прагнуть збільшити своє господарське споживання»
О. Чаянов [32, с. 28]	Специфіка кооперативів – індивідуально-колективний характер власності	«...це передусім об'єднання господарств, і господарства, які належать до такого об'єднання, від цього не зникають, а залишаються дрібними трудовими господарствами»
А. Макаренко [176, с. 65]	Кооператив – це підприємство зі статусом юридичної особи, що створюється з метою покращення умов життя своїх членів, які займаються в ньому господарською діяльністю	«...це – добровільна самодіяльна і самоуправлінська господарська організація, що ставить за мету сприяння покращенню умов життя і праці своїх членів і здійснює поряд із суспільно-масовою господарською діяльністю у формі підприємства, яке засноване на колективній власності і діє в якості юридичної особи»

Автор	Основні положення	Визначення
Ю. Шемшученко [75, с. 23]	Кооператив – це засіб задоволення спільних потреб спільними засобами членів на кооперативних засадах	«...кооператив – це таке господарське утворення, в якому спільні економічні і соціальні потреби задовольняються спільними засобами» і утворюється «не з метою отримання прибутку, а для задоволення своїх економічних і соціальних інтересів на засадах спільної діяльності і самодопомоги»
А. Пантелеймоненко [107, с. 14]	Кооператив – це об'єднання осіб для здійснення неприбуткової господарської діяльності для задоволення економічних проблем членів на основі кооперативних принципів	«...це неприбуткове, відкрите демократичне об'єднання осіб, що мають на меті спільне вирішення певної економічної проблеми шляхом самоорганізації необхідних послуг»
В. Гончаренко [34, с. 10]	Кооператив – це засіб здійснення неприбуткової господарської діяльності для задоволення потреб членів на основі кооперативних принципів	«...це добровільне об'єднання осіб з метою здійснення неприбуткової господарської діяльності для самозабезпечення необхідними товарами та/чи послугами на основі кооперативних принципів»
С. Бабенко [8, с. 26]	Кооператив – це засіб задоволення потреб добровільно об'єднаних членів на основі кооперативних принципів	«...організаційна форма колективної господарської діяльності людей власників, які добровільно об'єдналися і діють на принципах кооперації з метою задоволення переважно своїх потреб»

Для аналізу скористаємося думкою В. В. Гончаренка: «...що будь-яку ознаку кооперативу можна віднести до однієї з трьох його сторін – соціальної, організаційної та економічної.» [32, с. 45].

У визначенні Р. Оуена наводиться утопічна місія кооперативу як засобу побудови нового політичного устрою. З часом соціальна роль кооперативів Р. Оуена поступово доповнювалась організаційною та економічною складовими.

Вчені-економісти Кауфман, Штаудінгер, Борисов і Чаянов у своєму трактуванні поняття «кооператив» звертали увагу переважно на його організаційно-економічні функції: добровільність об'єднання, рівноправність інтересів, демократичне управління задля здобуття економічних переваг способом колективної діяльності. Б. Мартос, М. Туган-Барановський, А. Макаренко, В. Пажитнов поєднали соціальну й організаційно-економічні функції підприємства і доповнили визначення тезою, що кооператив – це також форма самозахисту та взаємодопомоги, де об'єднуються люди, а не капітал. Сучасні визначення здебільшого дублюють уже відомі, але вони більш пристосовані та скориговані часовими змінами сучасної економічної системи, вказують на ту ідентичність, що відрізняє кооперативні підприємства від інших організацій.

Згідно з сучасною термінологією, загальноприйнятим міжнародним визначенням кооперативу є термін, який визнано XXXI Конгресом МКА 1995 р.: «Кооператив – це група людей, які добровільно об'єдналися для того, щоб задовольнити свої потреби і прагнення шляхом створення підприємства на правах спільного володіння та демократичного управління й контролю» [47, с. 5].

Це визначення покладено в основу терміна, який наводиться в Законі України «Про кооперацію» (липень 2003 р.): «Кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.» [117, р. 1, ст. 2].

Узагальнивши основні характеристики терміна «кооператив» і врахувавши зміни, що відбулися за період 1990–2010 рр., зокрема надання у 2005 р. Україні статусу ринкової економіки [70, 153], можна, на нашу думку, дати таке його визначення: кооператив – це неприбуткова суспільно-масова організація зі статусом юридичної особи, яка утворюється громадянами з власної ініціативи, на добровільних засадах, може включати необмежену кількість членів і функціонує на основі спільного володіння підприємствами з метою задоволення матеріальних і суспільних потреб своїх членів і поліпшення їх добробуту [141].

Аналіз і узагальнення теоретичних надбань з проблем національного кооперативного руху засвідчують, що природа кооперативного руху включає дві основні складові, що впливають на функціонування національного господарства – економічну і соціальну.

Економічна суть є одним із основних важелів, рушіїв створення кооперативних підприємств. «В основі кооперативного руху є індивідуальне прагнення кожного господарюючого суб'єкта покращити своє індивідуальне становище», – зазначав Б. Борисов [18, с. 9]. Кооперація навчає економії, допомагає зрозуміти цінність праці та не допускати надмірних витрат суспільних грошей. Д. Холіок вважав, що «економія, пов'язана з кооперативним устроєм життя, здатна була покрити із надлишком витрати держави, яка в більшій мірі почала б користуватися і багатством, і пошаною» [177, с. 22]. Важливою перевагою кооперації є широке використання малих і підтримка дрібних і середніх форм господарювання та задоволення різнобічних потреб сільського населення [146].

За останнє століття в більшості розвинутих країн кооперативи набули масштабу могутніх економічних структур, що організовуються в системи від місцевого до міжнародного рівнів. Доповіді МКА свідчать, що «на них (кооперативи) припадає близько 100 млн робочих місць, вони відіграють важливу економічну роль в багатьох країнах, забезпечуючи продуктами харчування, житлом, фінансами і широким асортиментом інших економічних послуг... Вражаючий макроекономічний фактор, пов'язаний із вкладом кооперативів у створення самостійної і прямої зайнятості, яку вони здатні забезпечувати у всьому світі» [20, с. 298].

Економічна роль кооперації проявляється через створення робочих місць; забезпечення населення товарами і послугами через кооперативну торгівлю, заготівлі; заснування підприємств і організацій без залучення коштів держбюджету, розвиток сфер виробництва, транспорту, будівництва; створення основи дрібного і середнього бізнесу; сприяння розвитку АПК та ін.

Кооперація дозволяє гармонійно поєднувати особисті (індивідуальні) та колективні (суспільні) інтереси, оскільки члени кооперативу одночасно є і приватним, і суспільним колективним власником; синтезувати управлінські та трудові функції членів кооперативу, оскільки члени кооперативу одночасно є і працівниками, і управлінцями-менеджерами, а поєднання трудових і управлінських функцій в одній особі працівника дає позитивний економічний ефект.

Таким чином, економічна функція кооперації полягає в забезпеченні підвищення економічної ефективності діяльності кооперативних підприємств і організацій, соціальна – у захисті та духовному розвитку членів кооперативних утворень [7, 13, 15].

Навколо питання соціально-економічної природи кооперативних організацій ведеться багато дискусій. У сучасних умовах господарювання в Україні все більше кооперативних організацій перетворюються на господарські структури, що діють за принципами підприємництва. Тому основною проблемою кооператорів є гармонійне поєднання економічних і соціальних функцій, не допускаючи ігнорування будь-якої з них. На думку Є. Рехлецького, «В своєму чистому вигляді вони (кооперативні системи) могли існувати лише на перших етапах свого становлення та розвитку, в подальшому «соціальна чистота» кооперативних систем була дещо розмита» [124, с. 18].

Отже, специфіка кооперативів полягає в забезпеченні економічних інтересів своїх членів, орієнтації на їх потреби, а не на одержання прибутку та, незважаючи на масштаби діяльності, кількість членів і інвесторів, сумісному, а не одноосібному контролю над організацією. До речі, державні підприємства, подібно до кооперативних, теж не переслідують мету отримання прибутку, але їх збитки можуть покривати за рахунок платників податків, примусової сегментації ринку.

У соціальній ролі кооперативного руху важливе місце належить кооперативно-освітній діяльності: «Завдання кооперації не лише допомогти селянину отримати в своєму господарстві більший зиск, але допомогти йому також в справі просвітництва, в справі становлення його духовного життя», – вважав А. В. Чаянов [179, с. 11], [146].

С. Г. Бабенко так висловлюється про соціальну роль кооперації в нашій державі: «В Україні кооперативний рух не обмежувався розв'язанням економічних проблем краю. За умов бездержавності він опікувався освітою та просвітою населення, матеріальною підтримкою бездомних, інвалідів, дітей-сиріт тощо» [81, с. 107]. Отже, соціальну роль кооперації визначає її діяльність, спрямована на забезпечення зайнятості населення, підвищення його освітнього рівня, збільшення доходів сільських виробників і формування каналів збуту сільськогосподарської продукції, безперервне та рівномірне постачання товарів першої необхідності, участь у поповненні бюджету місцевих органів влади та України в цілому, кредитування та страхування сільського населення, гарантування збуту продукції, виробленої сільським виробником тощо.

Використання соціальних принципів у кооперативній діяльності, допомагає створити власну фінансову, організаційну та соціальну інфраструктуру, яка необхідна для соціального захисту населення через мережу споживчих, кредитних, сільськогосподарських та інших кооперативів, що при органічному поєднанні їх інтересів буде сприяти самоуправлінню, економічній та соціальній самостійності членів спілок.

Трансформаційні перетворення в економіці України зумовили основні завдання у соціальній сфері, а саме: активізацію реалізації соціальної місії кооперації, підвищення соціальної підтримки, соціальних гарантій та соціального захисту членів товариств і спілок, всебічну участь у розвитку соціальної сфери села та у зміцненні демократичних основ держави, сприяння розвитку громадянського суспільства, тобто збереження соціальної суті та природи кооперації як соціальноорієнтованої системи.

Ш. Жід стверджував, що основна ланка кооперації – це споживча, оскільки всі люди завжди перш за все споживачі [81, с. 107]. З усіх видів кооперативного сектора в Україні найбільш структурованою і організаційно оформленою є споживча кооперація. Ця підсистема кооперації діє як соціально-економічна система, діяльність якої є диверсифікованою, що є свідченням розповсюджених у розвинених країнах багатофункціональних кооперативів. Споживча кооперація у своїй діяльності охоплює гуртову та роздрібну торгівлю, виробництво, заготівлі, транспорт, будівництво, освіту, надання послуг і зовнішньоекономічну діяльність. В економіці України інтереси споживчої кооперації і держави проявляються в організації товарообміну між містом і селом, реалізації доходів сільського населення, формуванні виробничої інфраструктури в селі, подоланні натурального обміну між дрібнотоварним виробником і споживачем, розвитку економічних зв'язків на товарних ринках у країні та за її межами. У соціальній сфері – це задоволення потреб населення в товарах та послугах, соціальне забезпечення членів-пайовиків і працівників, надання трудової діяльності, соціальне відродження села.

Таким чином, національний кооперативний рух у цілому та основні його види (споживча, кредитна та сільськогосподарська кооперація) здатен вирішувати не тільки важливі економічні, а й соціальні завдання суспільства, поліпшувати умови життя своїх членів у процесі поєднання ефективного механізму господарювання та конкурентної боротьби з принципами соціальної справедливості, утверджувати почуття стабільності, впевненості у майбутньому.

1.2. Організаційно-економічний механізм функціонування національного кооперативного руху

Результативність соціально-економічної діяльності кооперативних підприємств залежить від ефективності механізму їх функціонування, у складі якого виділяються такі основні інструменти управління, як економічні, соціальні, організаційні, маркетингові, екологічні, правові та ін. Основними інструментами управління національного кооперативного руху є економічний (фінансова, інвестиційна політика підприємства, підвищення рівня продуктивності праці, оптимізація витрат та ін.), організаційний (організація умов праці, пошук резервів, удосконалення виробничого процесу) та соціальний (управління персоналом, його захист і забезпечення) інструменти.

В умовах ринкових відносин організаційно-економічний і соціальний механізми функціонування підприємств відрізняються від адміністративно-командного з жорстко регламентованими правилами діяльності підприємств демократичністю управління і контролю, гласністю та можливістю прийняття власних управлінських рішень.

У сучасній економічній теорії термін «механізм» прийнято розуміти «як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, за допомогою яких відбувається рух усієї системи і здійснюється досягнення певної мети» [151, с. 25], як систему чи спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності деяких ланок та елементів, що приводять їх у дію [40, с. 355]. У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» поняття «механізм» визначається як внутрішня будова, система, сукупність станів і процесів, з яких складається звичайне явище [21, с. 345]. За визначенням І. Моргачова, як економічне явище термін «механізм» застосовується у чотирьох значеннях: як «сукупність цілеспрямованих впливів»; «як взаємозв'язок і взаємодія сукупності факторів»; «як комплекс послідовних заходів»; «як сукупність закономірних зв'язків і відносин» [73, с. 38].

На наш погляд, наведені вище визначення терміна «механізм» розкривають різні аспекти, що характеризують його як складну економічну категорію, для якої характерні взаємодія різновекторних факторів з метою досягнення позитивного результату.

В економічній літературі термін «механізм» застосовується у поєднанні з означенням «господарський», «економічний», «організаційний», «організаційно-економічний», «соціальний», «ринковий» тощо. Термін «організаційно-економічний механізм» І.

Моргачов у своїх дослідженнях визначає як «сукупність цілеспрямованих впливів організаційно-економічного характеру на організацію як відкриту соціально-економічну систему чи на процес з метою підвищення ефективності процесу (системи) або досягнення певного результату» [73, с. 39].

Більш розширено, на нашу думку, трактує поняття «організаційно-економічний механізм» Г. В. Козаченко, який під цим поняттям розуміє «інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів та способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети...» [50, с. 107].

З позицій системного підходу визначає поняття «організаційно-економічний механізм» В. А. Власенко. Він трактує його «як сукупність функцій, методів, принципів і засобів управління, основних завдань і цілей, форм, структур, технологій для ефективного використання ресурсів системи; як системи чинників, що мають бути спрямовані на координацію функціональних аспектів діяльності соціально-економічної системи з метою збереження її цілісності, підтримання стабільного стану параметрів входу і виходу, оптимального протікання процесів у межах підсистем і своєчасної реакції на запити оточуючого середовища» [25, с. 57].

Ю. Лисенко і П. Єгоров акцентують увагу на соціальних аспектах організаційно-економічного механізму і визначають його, як систему формування цілей і стимулів, що дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух (динаміку) матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів [61, с. 86].

Адаптацію визначення «організаційно-економічний механізм» до виробничої сфери у своїй дисертаційній роботі дає І. М. Онопрієнко: як «систему відповідних форм і методів впливу на виробництво для досягнення поставлених цілей» [79, с. 45].

На відміну від організаційно-економічного механізму, соціальний механізм у загальному розумінні визначається як складна взаємодія поведінки соціальних спільностей у сфері економіки, внутрішньої і зовнішньої регуляції поведінки соціальних спільностей [152]. Для кооперативів соціальний механізм передбачає захист інтересів своїх членів, забезпечення рівності, гласності, демократичності та взаємодопомоги у їхніх взаємовідносинах, допомогу у здобутті освіти, підвищенні

кваліфікації та розвитку культурної свідомості. Тобто соціальний механізм кооперативів – це набір інструментів і засобів, які у повній мірі дозволяють реалізувати соціальні цілі та соціальну місію кооперації.

Для кооперативного руху характерні взаємопоєднання і взаємодоповнення понять «організаційно-економічний» і «соціальний» механізми. Отже, організаційно-економічний механізм функціонування кооперативних підприємств передбачає у своїй структурі соціальну складову та основні інструменти управління соціальним механізмом цього підприємства [27, с. 90].

Таким чином, визначення поняття «організаційно-економічний механізм» для кооперативних систем, на нашу думку, можна характеризувати як цілеспрямовану та керовану відкриту систему організаційних, економічних, соціальних, правових, управлінських і регулювальних дій, способів і процесів, які визначають і формують порядок здійснення кооперативної діяльності задля досягнення очікуваних соціально-економічних результатів. Це система взаємодії елементів і методів впливу на кооперативний сектор взагалі й окремі види кооперації з метою забезпечення максимально ефективного функціонування його ресурсів і підсистем за допомогою економічних, соціальних, організаційних і адміністративних засобів управління [139].

Важливу роль у визначенні організаційно-економічного механізму організацій кооперативного сектора економіки відіграють особливості їх функціонування. Це визначається тим, що вирішальну роль у процесі діяльності кооперативних організацій відіграють відносини власності.

Оскільки кооперації властиві риси і приватної, і колективної власності, то на власність кооперативів в Україні є два погляди. Зокрема, це пов'язано з невизначеністю поняття колективної власності, оскільки в конституційних нормах воно відсутнє, а зазначається лише право на приватну, державну та комунальну форми власності [51, ст. 41]. Однак у Законі України «Про власність» (1991 р.) власність визначалася в Україні «в таких формах: приватна, колективна, державна» [115, ст. 2].

Колективна форма власності прописана і в гл. 7 ст. 63 Господарського кодексу України, яким відмінено дію Закону України «Про власність»: «Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства видів:

1) приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

2) підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);

3) комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

4) державне підприємство, що діє на основі державної власності;

5) підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).» [36, ст. 63].

Приватним підприємством визнається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці [36, ст. 113]. Описані риси приватного підприємства можна застосувати до обслуговуючого кооперативу та споживчої кооперації.

Відповідно до статті 93 Господарського кодексу України підприємствами колективної власності визнаються корпоративні або унітарні підприємства, що діють на основі колективної власності засновника (засновників). До них належать підприємства виробничих кооперативів, споживчої кооперації, громадських та релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законом. Однак цією статтею не визначені статус і тип обслуговуючого кооперативу і кредитної спілки, які теж за формою власності є колективними підприємствами (організаціями).

Так, кредитною спілкою є неприбуткова організація, заснована громадянами у встановленому законом порядку на засадах добровільного об'єднання грошових внесків з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні інших фінансових послуг [36, ст. 113].

Обслуговуючий кооператив – «кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для надання послуг переважно членам кооперативу, а також іншим особам з метою провадження їх господарської діяльності» [117, ст. 2].

Таким чином, і споживчий, і обслуговуючий кооператив, і кредитна спілка є спільною (колективною) власністю громадян.

Кооперативна форма власності зумовлює особливості організаційно-економічного механізму функціонування кооперативів у процесі виробництва та розподілу продукції (робіт, послуг) і прибутку (доходу). Так, свою економічну діяльність і соціальний розвиток членів кооператив планує самостійно, що відображається в кошторисах доходів і витрат або планах, які затверджуються на загальних зборах членів кооперативу. Кооператив (споживчий, виробничий, обслуговуючий та ін.) є самоокупним підприємством. Його доходи формує виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), з якої здійснюються всі відшкодування матеріальних витрат. Для розрахунків із банками,

бюджетом, розширення виробництва, проведення соціальних заходів і оплати праці кооперативом використовується валовий дохід.

Ще однією суперечністю в механізмі функціонування кооперативів є визначення їх форми господарювання: кооператив одночасно є і громадською, і господарською організацією [29, 32, 62, 81, 123, 124].

«Капіталістичне підприємство існує заради прибутку,... кооперативне... ніколи не переслідує мети одержання капіталістичного прибутку» [173, с. 76]. Метою кооперативних підприємств є не отримання прибутку, а спільне ведення господарської діяльності задля покращення економічного та соціального становища своїх членів. Як зазначив М. І. Туган-Барановський, капітал для кооперативного підприємства «не є ціль, а лише засіб для досягнення інших цілей», тому що воно «існує не в інтересах капіталу, а в інтересах споживачів», створюється не заради збільшення доходу, а для зменшення витрат [173, с. 72]. Отже, створення кооперативу передбачає отримання прибутку, який використовується для збільшення ефективності та розвитку галузей діяльності. При цьому прибуток належить не кооперативній організації, а є власністю його членів і розподіляється між ними.

Також законодавством України передбачено, що «непідприємницькі товариства (споживчі кооперативи, об'єднання громадян тощо) та установи можуть поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо інше не встановлено законом, і якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню» [36, ст. 86].

Отже, члени кооперативу (крім виробничого) вкладають кошти у свій кооператив не заради отримання прибутку, а для отримання послуг і ефективнішого задоволення своїх економічних і соціальних потреб. Усе це є свідченням того, що неприбутковість кооперативів як підприємств особливого типу принципово відрізняє їх від звичайних корпорацій, що орієнтовані на інвесторів та створені для отримання прибутку, серед яких найпоширенішими є акціонерні товариства.

Досить аргументовано подвійну природу кооперативів описує В. Гончаренко [32, с. 80]. Кооператив як громадська організація має такі ознаки: створюється «знизу» за ініціативою самих громадян; має на меті задоволення потреб і захист соціально-економічних інтересів своїх членів; є організацією самодопомоги; членство добровільне та доступне; управління на демократичних засадах; діє на принципах самоврядування; власність є

колективною. Кооперативу як формі господарювання притаманні наступні ознаки: здійснює діяльність у певній господарській сфері; члени є одночасно власниками; неприбуткова за своєю природою господарська діяльність кооперативу; плата за послуги; питання оподаткування; власність у кооперативі; внески членів і фонди кооперативу; відповідальність членів.

Ефективність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств кооперативного сектора економіки України залежить від їх організації та створення. Алгоритм створення кооперативу передбачає виконання певної послідовності організаційних дій (рис. 1.1).

Процес створення кооперативного підприємства можемо для узагальнення поділити на чотири етапи: 1) висунення ідеї створення кооперативу; 2) техніко-економічне його обґрунтування; 3) створення і реєстрація кооперативу; 4) початок ділових операцій.

У Законі України «Про кооперацію» [117, розділ II ст. 15] визначається порядок створення та структура управління кооперативу. Однак для кожного окремого виду кооперації характерні свої особливості у організаційній структурі управління. Так, відповідно до організаційно-юридичного статусу, до виробничого кооперативу (в Україні – це сільськогосподарський кооператив) відносяться такі ознаки: всі члени підприємства одночасно повинні бути його власниками, вони мають зробити внесок у виробництво своєю працею, майном або інвестиціями, повинні брати на себе відповідальність за збитки, мають право на отримання частини прибутку.

В Україні виробничий сільськогосподарський кооператив належить до вертикальної форми інтеграції.

Обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи теж мають інтегральну форму. Члени обслуговуючого кооперативу – приватні товаровиробники – фізичні або юридичні особи, які є клієнтами даного кооперативу та спираються на принципи демократичного управління та відкритості членства.

Особливості організаційної структури сільськогосподарського виробничого та обслуговуючого кооперативу відображені в додатку А, рис. А.1, рис. А.2 [44].

Кооперативні виплати як і пайові внески в цих підприємствах, пропорційні до участі у діяльності кооперативу. Послуги надаються за собівартістю переважно членам, але можуть надаватись усім бажаючим. Основною метою обслуговуючого сільськогосподарського кооперативу є підвищення прибутків членів від їх власних господарств.

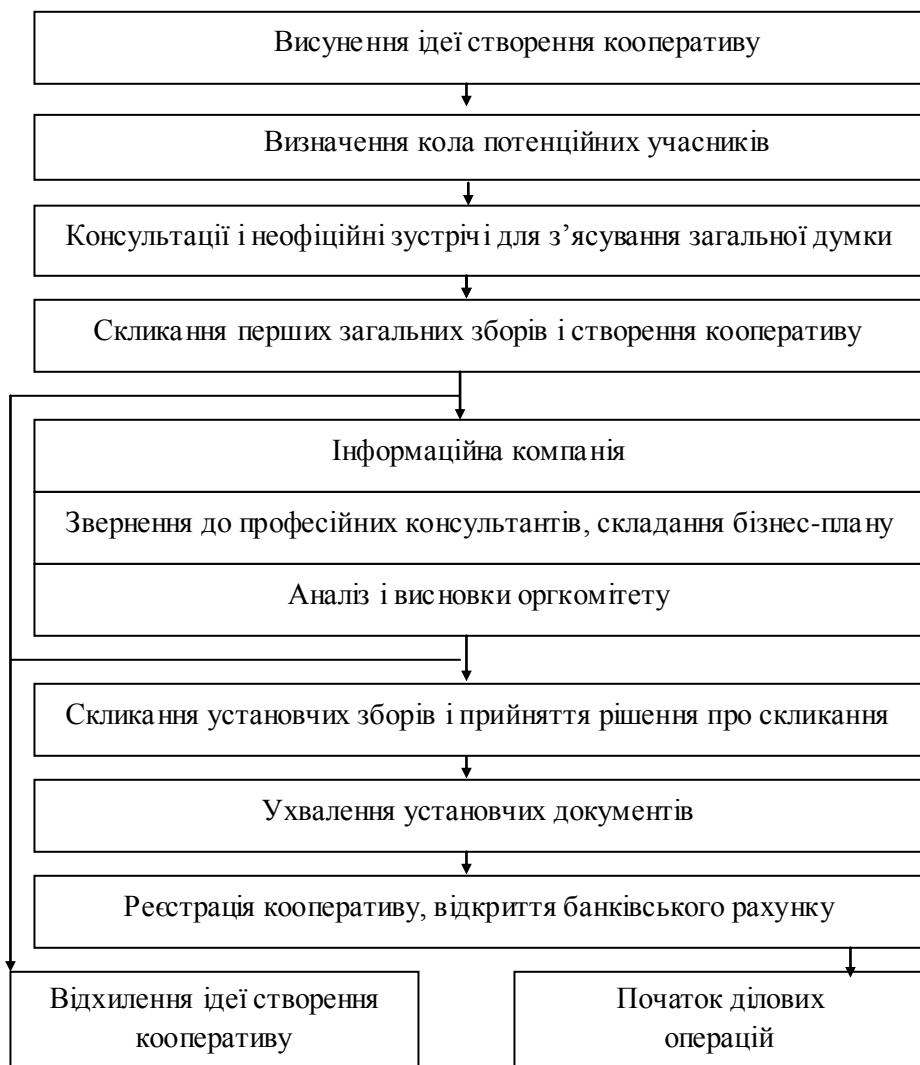


Рис. 1.1. Алгоритм створення кооперативу [54, с. 23]

Організаційна модель системи споживчої кооперації України відображена в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

**Структура органів управління організації споживчої
кооперації в Україні [81, с. 224]**

Рівні управління	Органи управління	Органи кооперативного самоврядування		Виконавчі органи професійного управління	Органи кооперативного контролю
	організації	вищі	представницькі		
IV	Центральна спілка споживчих товариств України (Укоопспілка)	З'їзд споживчої кооперації України	Рада Укоопспілки	Правління Укоопспілки (члени правління є водночас членами Ради)	Ревізійна комісія Укоопспілки
III	Кримспоживспілка, облспоживспілки	З'їзд (конференція) споживчої кооперації області, республіки	Рада споживчої спілки (Криму чи області)	Правління (члени правління є водночас членами Ради)	Ревізійна комісія республіканської, обласної споживспілки
II	Райспоживспілки	Конференція	Рада споживспілки району	Правління (члени правління є водночас членами Ради)	Ревізійна комісія споживспілки району
I	Споживчі товариства: а) без кооперативних дільниць	Загальні збори членів	—	Правління	Ревізійна комісія
	б) з кооперативними дільницями	Збори уповноважених, дільничі збори	—	Правління та дільничі комітети	Ревізійна комісія

Структура органів управління організації споживчої кооперації в країні є ступеневою і включає місцевий, районний, регіональний і загальнодержавний (національний) рівні та побудована за принципом «знизу – вгору», що повністю відповідає структурі кооперативних систем країн з розвинутою економікою. На кожному рівні призначаються органи кооперативного самоврядування та органи кооперативного контролю.

Споживчі кооперативи є некомерційними організаціями, що мають повну господарську самостійність у веденні своєї діяльності, витрати якої покриваються за рахунок внесків членів кооперативу та доходів від здійснюваної нею господарської діяльності.

Суттєві відмінності характерні для механізму функціонування кредитних кооперативів – кредитних спілок.

«Кредитною спілкою є неприбуткова організація, заснована громадянами у встановленому законом порядку на засадах добровільного об'єднання грошових внесків з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні інших фінансових послуг» [36, ст. 113].

Специфіка фінансово-кредитного кооперативу полягає в тому, що його власники є клієнтами, тому вони зацікавлені не в отриманні прибутку, а в забезпеченні на найвигідніших умовах максимальним набором фінансових послуг, на відміну від інших фінансових установ, які прагнуть отримати максимальний прибуток, залучаючи кошти під якомога нижчі ринкові відсотки і надаючи їх у кредит під найвищі відсотки [4, 33, 67, 77, 81]. Усі відмінності та принципи діяльності кредитних кооперативів узагальнюються у фінансово-господарському механізмі функціонування кредитних спілок в Україні, зображеному в додатку А, рис. А.3.

На нашу думку, основні відмінності в організаційно-економічному механізмі функціонування різних видів кооперативів можна умовно поділити на відмінності у способах здійснення діяльності, членстві, майнових відносинах і кінцевій меті господарської діяльності (табл. 1.4). До спільних рис, що характеризують організаційно-економічний механізм функціонування сільськогосподарських, споживчих кооперативів і кредитних спілок слід віднести: неприбуткову природу, соціальні цілі взаємодопомоги та захисту членів, самофінансування, демократичне управління, статус членів-власників, вільний вступ і вихід, кооперативні виплати, підвищення кваліфікації працівників та ін.

До найбільш суттєвих ознак, що визначають відмінності від організаційно-економічного механізму господарських товариств, які мають спільні риси з кооперативами, відносяться (додаток Б):

Таблиця 1.4

Відмінності між виробничим, обслуговуючим та споживчим типами кооперативів

Виробничий кооператив	Обслуговуючий кооператив	Споживчий кооператив	Кредитна спілка
Діяльність			
Виробництво, його планування, організація та реалізація продукції	Надання різноманітних послуг, що необхідні членам для їх власних господарств	Здійснення некомерційних видів діяльності в забезпеченні особистого споживання пайовиків	Надання членам-власникам всіх видів фінансових та додаткових нефінансових послуг
Члени			
Особиста трудова участь членів, що отримують плату за працю в кооперативі	Праця на власних господарствах та отримання від них доходу	Відповідно до особистої участі членів, вони отримують дивіденди	Одержують кредити та користуються іншими послугами, які надаються членам кредитної спілки, одержують дохід на свій пайовий внесок
Майно кооперативу			
Кооператив володіє засобами виробництва, землями та є власником продукції. Об'єктом власності є майно членів кооперативів – основні та обігові кошти	Кооператив має матеріальну базу, що потрібна для ведення його діяльності; не володіє ні землями, ні сільськогосподарською продукцією, що залишається власністю кожного члена	Кооператив володіє майном, що призначене для невиробничого споживання (предметами споживання) та грошовими доходами населення	Спілка володіє майном, що формується із вступних, обов'язкових пайових і інших внесків членів, плати за надання своїм членам кредитів і інших послуг і доходів від упровадження інших видів статутної діяльності

Виробничий кооператив	Обслуговуючий кооператив	Споживчий кооператив	Кредитна спілка
Мета			
Метою діяльності виробничого кооперативу є отримання прибутку (доходу)	Метою обслуговуючого кооперативу є надання членам послуг, що спричинять підвищення їх власного прибутку	Метою споживчого кооперативу є колективне організоване забезпечення економічних і соціальних інтересів членів	Метою кредитної спілки є задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків її членів

відсутність соціальних цілей, отримання для власників максимального прибутку від надання послуг клієнтам, за статусом господарське товариство – підприємницька організація, в якій приватно-групове членство, а кількість голосів кожного учасника пропорційна участі у капіталі засновників і акціонерів, кількість клієнтів фіксується в момент заснування та обмежується певною величиною переважно особами, що не є власниками тощо.

Таким чином, організаційно-економічний механізм підприємств кооперативного сектора економіки включає і елементи соціального механізму, що визначає специфіку кооперативних підприємств і вирізняє їх серед інших форм господарювання.

Враховуючи спільні риси, що характеризують організаційно-економічний механізм функціонування основних видів кооперативів національного кооперативного руху, їх соціальну місію та орієнтацію на потреби членів кооперативів, можна, на наш погляд, зробити висновок про можливість поєднання зусиль споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації для поступального розвитку кооперативного сектора економіки України в ринкових умовах господарювання.

1.3. Трансформація кооперативних систем

В останнє десятиріччя XX ст. Україна увійшла як незалежна суверенна держава, взявши курс на трансформацію планово-

адміністративної системи в економіку ринкового типу. У «Сучасному тлумачному словнику української мови» термін «трансформація» визначається як «перетворення виду, форми тощо чого-небудь» [167, с. 703]. З точки зору економіки, у найпоширенішому розумінні даний термін застосовується «для опису процесу переходу від централізованої планової економіки до відкритої ринкової» [9, с. 87]. За висновком С.Г. Бабенка трансформація «передбачає лібералізацію цін та торгівлі, усунення контролю з боку держави», адаптування законодавчої бази до відкритого ринку, трансформацію відносин власності, форм і методів управління, поглиблення міжнародної співпраці та ін. [там само].

Процес ринкових трансформацій в Україні розглядається також як «історично нетривалий відрізок часу, протягом якого здійснюється демонтаж адміністративно-командної системи та формується цілісна система основних ринкових інститутів» [9, с. 98]. «Під трансформаційними перетвореннями слід розуміти таку систему економічних відносин, яка знаходиться в процесі переходу від структурованої загальної державної форми власності, відтворення якої підтримується планово-централізованими методами, до системи економічних відносин, що заснована на різноманітних формах власності, в якій органічно поєднуються державне регулювання макро- і мікроекономічних процесів відтворення з їхнім ринковим саморегулюванням, забезпечується соціальна справедливість і соціалізація прогресу суспільства» [181, с. 32].

В умовах глобалізації світової економіки основними ознаками трансформаційних перетворень є посилення взаємодії економік різних країн, зростання цілісності та єдності світового господарства, що базується на відкритості національних ринків, поглибленні міжнародного поділу та кооперації праці [57, 168]. Наявність кооперативних підприємств, які виконують специфічну соціально-економічну роль, пов'язану із забезпеченням своїх членів необхідними послугами на неприбуткових засадах, послаблює деякі негативні аспекти ринкових відносин і підвищує соціальну спрямованість і ефективність ринкової економіки.

Процеси ринкової трансформації економіки України зумовили потребу ґрунтовних перетворень у всіх секторах її діяльності. Кооперативна система не існує ізольовано від національної економіки, а слідує і розвивається відповідно до конкретного суспільно-економічного устрою держави. В загальному вигляді процес трансформації та зовнішньоекономічної інтеграції кооперативного сектора у перехідних економіках і в країнах з розвинутою економікою зображений на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Модель трансформації та зовнішньоекономічної інтеграції кооперативного сектора у перехідних економіках [75, с. 108]

З рисунку видно, що державна підтримка і регулювання, дотримання критеріїв економічної системи та зовнішньоекономічна інтеграція наближають економіку перехідних економічних систем, а також їх окремі сектори, в тому числі й кооперативний, до масштабів країн з розвинутою економікою.

Через трансформаційні зміни у 90-х рр. XX ст. кооперативний сектор України, який був представлений переважно споживчою кооперацією, теж був задіяний у процесі переходу до вільноринкової економіки.

У часи Радянського Союзу споживча кооперація брала участь у багатьох соціально-економічних загальнодержавних програмах: продовольчій, житловій, з відродження українського села та ін. Уже тоді вона була найбільш наближеною до ринкових умов економічною структурою, оскільки їй надавалось право вільної закупівлі та продажу продукції, право встановлення цін і можливість вести торгівлю в сільській місцевості і містах, системі були передані ринки в районних і обласних центрах.

На початку 90-х рр. XX ст. споживча кооперація України була розвинутою багатогалузвою господарською системою, об'єднувала 12,3 млн пайовиків і обслуговувала 22 млн осіб (42,7 %) населення України. До споживчої кооперації входили мережі торговельних, закупівельних і виробничих підприємств, а також підприємства громадського харчування та транспорту.

Однак перехід до ринкової економіки та інфляція призвели до знецінення власних обігових коштів більшості кооперативних організацій. Були зруйновані налагоджені господарські зв'язки з постачальниками товарів і оптовими покупцями, скорочувались об'єми діяльності, що призвело до втрати великої кількості підприємств. Негативний вплив на господарську діяльність мали і зовнішні фактори: ліквідація колгоспів і радгоспів, зниження життєвого рівня населення села та неефективна податкова політика не сприяли стійкому розвитку споживчої кооперації, яка, як і країна в цілому, опинилася в умовах кризи. Її поглибленню сприяли внутрішні суперечки та протиріччя між споживчими товариствами, районними, обласними споживспілками та Укоопспілкою. В результаті, у 1998 р. зі складу Укоопспілки вийшли Донецька, Київська, Запорізька обласні споживчі спілки, окремі райспоживспілки та товариства.

Ситуацію ускладнили втрата системою монопольного становища в обслуговуванні жителів села, зниження обсягів роздрібного та оптового товарообороту системи, обсягів закупівель сільськогосподарських продуктів і сировини, що, в свою чергу, призвело до скорочення виробництва окремих видів продукції, що

закуплялися в СРСР переважно системою споживчої кооперації (фрукти, овочі, картопля та ін.) і постачалася для потреб Радянської Армії, районів Крайньої півночі тощо. Так, частка товарообороту споживчої кооперації в загальному товарообороті країни у 1990 р. становила 30,2 % і до 2000 р. скоротилася до 6 %, а за період з 2000 р. до 2008 р. – до 1,6 %. Відповідні зміни відбулись і на регіональному рівні. Всі перелічені структурні зміни спричинили суттєве скорочення чисельності пайовиків і сільського населення, що традиційно обслуговувалося споживчою кооперацією.

Скорочення обсягів господарської діяльності, матеріально-технічної бази, поява конкурентів на сільському споживчому ринку, знецінення обігових коштів, розрив зв'язків з виробничою сферою та інші чинники негативно позначилися і на соціальній ролі споживчої кооперації: забезпеченні зайнятості сільського населення, підвищенні його освітнього рівня, зменшенні доходів сільських виробників і втраті каналів збуту сільськогосподарської продукції, нерівномірному постачанні товарів першої необхідності тощо. Перехід до ринку ослабив соціальні функції споживчої кооперації, оскільки конкуренція та ринкові механізми господарювання мало сумісні із соціальним захистом і соціальною підтримкою населення. Через це були послаблені соціальні основи кооперативного руху, скоротилась його соціальна база; відбулося широкомасштабне скорочення чисельності пайовиків і працівників системи.

Через те, що в період трансформаційних перетворень кооперативного сектора економіки України тенденції розвитку різних видів кооперації значно відрізнялися одна від одної, розглянемо кожен з видів кооперації: споживчу, кредитну, сільськогосподарську обслуговуючу і виробничу.

Трансформацію споживчої кооперації у процесі переходу до ринку ми умовно розділили на п'ять етапів.

Перший етап (1991–1994 рр.) – «це час формування необхідних для кооперативного руху соціально-економічних, політико-правових та ідейних передумов» [81, с. 128]. 1991 р. – прийнята Програма переходу споживчої кооперації України до ринкової економіки. 1992 р. – за ініціативи правління Укоопспілки Верховною Радою України був прийнятий Закон України «Про споживчу кооперацію» (10 квітня 1992 р.) [6, 120], який на законодавчому рівні визначив юридичний статус споживчої кооперації, виступив гарантом її самостійності та незалежності, визнав її повноправним суб'єктом ринку; початок трансформування відносин власності споживчої кооперації (прийняття п'ятими зборами Ради Укоопспілки п'ятнадцятого

скликання рішення «Про основні принципи закріплення внутрісистемних відносин права власності в споживчій кооперації України» та постанови «Про спільні підприємства споживчої кооперації України»). Жовтень 1992 р. – Укоопспілка стає членом Міжнародного кооперативного альянсу, чим засвідчено цілковиту підтримку принципів міжнародного кооперативного руху.

Другий етап трансформаційних перетворень системи (1994–2000 рр.) – це вихід із кризи та трансформація відносин власності. Вирішувались проблеми персоніфікації суб'єктів власності споживчої кооперації та визначення юридичного статусу підприємств системи. XVI з'їздом споживчої кооперації України (1994 р.) прийнято рішення про розмежування і закріплення кооперативної власності відповідно до принципів і вимог МКА, затверджено Концепцію розмежування і закріплення власності в системі споживчої кооперації України.

Подальшим кроком у реформуванні відносин власності споживчої кооперації України стала прийнята XVIII з'їздом споживчої кооперації України (грудень 2000 р.) «Програма завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілки)» [6, 121].

Соціальні цілі та демократичні основи споживчої кооперації визначалися «Примірним статутом споживчого товариства», прийнятим 2000 р. [114].

Трансформації кооперативного руху України сприяв Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах» (19 грудня 2000 р.), одним із основних завдань якого було створення мережі сільськогосподарських, промислових, транспортних, житлових та будівельних кооперативів, багатофункціональних товариств у системі споживчої кооперації [116; 107, с. 314].

Третій етап трансформаційних перетворень (2001–2004 рр.) – початок позитивних зрушень у функціонуванні підприємств споживчої кооперації. 2001 р. – об'єднання усіх видів національного кооперативного руху в єдиний ідейно-організаційний центр – Національний кооперативний альянс України, метою якого було розвиток окремих видів кооперації в умовах ринку. 2003 р. – прийнято Закон України «Про кооперацію», в якому викладено основні норми діяльності різних видів кооперативів України. 2004 р. – XIX з'їздом споживчої кооперації України затверджено «Стратегію розвитку споживчої кооперації України (2004–2015)» [6, 166].

Четвертий етап трансформаційних перетворень (2005–2008 рр.) характеризувався позитивними тенденціями зростання обсягів діяльності та поліпшення фінансового стану підприємств споживчої кооперації: збільшилися власні кошти та інвестування в розвиток кооперативних організацій; проводиться реконструкція, модернізація та придбання нових основних засобів; досягнуто зростання обсягів діяльності у сфері заготівель; збільшення інвестицій у кооперативні ринки [154].

П'ятий етап трансформаційних перетворень (2009–2010 рр.) – етап фінансово-економічної кризи в Україні, який супроводжувався погіршенням динаміки роздрібного і оптового товарообороту, обсягів виробництва та заготівель, втратою конкурентних позицій системи на ринках. У Щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України (2011 р.) одним із першочергових заходів модернізації структури економіки та зростання національної конкурентоспроможності визначено створення необхідних умов для відновлення споживчої кооперації [72, с. 108]. За резолюцією Генеральної Асамблеї ООН (грудень 2009 р.), 2012 рік проголошується Міжнародним роком кооперації, що надає великі можливості для повернення втрачених позицій на національному ринку і споживчій кооперації, і національному кооперативному сектору в цілому [104].

Суттєвих трансформацій за період 1991–2010 рр. зазнала і кредитна кооперація, яка перебуває у стадії становлення і представлена у формі кредитних спілок. Її розвиток упродовж 1991–2010 рр. можна, на нашу думку, умовно розділити на п'ять етапів (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Основні етапи трансформаційних перетворень кредитної кооперації України за 1991–2010 рр.

Роки	Характеристика основних етапів
Перший етап: 1991–1993 рр. – «Відродження ідеї кредитної кооперації та початок формування законодавчої бази діяльності кредитних спілок»	
1991	Відродження ідеї кредитної кооперації за підтримки Української кооперативної ради Канади та Канадської кооперативної асоціації, початкова фаза Канадської Програми розвитку кредитних спілок України (КПРКСУ)
1992	Заснування Національного організаційного комітету із створення КС в Україні
	Створення двох перших КС «Вигода» (м. Стрий), «Самопоміч» (м. Кривий Ріг)

Роки	Характеристика основних етапів
1993	Ухвалення Тимчасового положення «Про кредитні спілки в Україні»
	Подальше створення КС – 20 одиниць на 01.01.1993 р.
Другий етап: 1994–2000 рр. – «Заснування Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ), розбудова та розвиток кредитних спілок»	
1994	Створення двадцятьома КС Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ) та вступ НАКСУ до Всесвітньої ради кредитних спілок
	Відбір модельних КС (7 од.) для впровадження Першої фази Канадської Програми розвитку КС України (КІРКСУ)
1995	Вступ НАКСУ до Української світової кооперативної ради
	Упровадження Агентством з міжнародного розвитку (США) Проекту сприяння розвитку КС в Україні
1996	Початок другої фази КІРКСУ, відбір для цього 20 модельних КС
1997	Створення 80 змодельованих спілок
1998 – 1999	Упровадження пілотного проекту «Регіон» – КІРКСУ та НАКСУ
1999	Заходи для здійснення Програми мікрокредитування КС за сприяння Міжнародного фонду соціальної адаптації (МФСА) та НАКСУ
2000	Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах»
Третій етап: 2001–2005 рр. – «Удосконалення законодавчої бази діяльності кредитних спілок, створення при Держфінпослуг Департаменту нагляду за кредитними установами»	
2001	Ухвалення рамкового закону для всіх фінансових установ і визнання кредитної спілки фінансовою кредитною установою
	Створення єдиного кооперативного центру України – Національного кооперативного альянсу (НКА)
2001	Реалізація Програми підтримки кредитних спілок, розробленої МФСА, НАКСУ, Інститутом «Відкрите суспільство» Джорджа Сороса
	Запровадження рейтингової оцінки КС
	Запровадження програм мікрокредитування малого і середнього бізнесу

Роки	Характеристика основних етапів
2001	Проект «Програма зміцнення КС України», запроваджений Канадським агентством з міжнародного розвитку
2002	Ухвалення спеціального Закону України «Про кредитні спілки»
2003	Ухвалення Закону України «Про кооперацію»
	Створення при Держфінпослуг Департаменту нагляду за кредитними установами
	Створення Всеукраїнської асоціації кредитних спілок (ВАКС)
2003, 2004	Державна реєстрація кредитних спілок у державному реєстрі фінансових установ
2004–2005	Ліцензування кредитних спілок за залученими ними внесками (вкладами) членів на депозитні рахунки
2003–2005	Пруденційний нагляд за діяльністю КС з боку Департаменту нагляду за кредитними установами
Четвертий етап: 2006–2008 рр. – «Становлення та розвиток кредитної кооперації»	
2006–2008	Зростання активів КС і здійснення посиленого контролю над відповідністю спілок кооперативним принципам
П'ятий етап: 2009–2010 рр. – «Криза»	
2009	Резолюція Генеральної Асамблеї ООН про проголошення 2012 р. Міжнародним роком кооперації
2009–2010	Суттєве скорочення обсягів діяльності та членської бази, пошук способів виходу з кризи

Необхідні юридичні умови для відродження в Україні кредитної кооперації були створені з прийняттям Указу Президента про затвердження «Тимчасового Положення про кредитні спілки в Україні» (1993 р.). Кредитні спілки отримали юридичний статус громадської організації, а не фінансового кооперативу.

Для повноцінного розвитку системи кредитних спілок України необхідно враховувати вітчизняні умови і міжнародний досвід. Основними проблемами кредитної кооперації є такі: структура членів НАКСУ є досить розрізною; окремі кредитні спілки (КС) є фінансово слабкими і мають недостатній рівень кваліфікації працівників; у системі НАКСУ відсутні регіональні (обласні) об'єднання КС; відсутня система стабілізації та взаємокредитування між КС у межах НАКСУ; створена і функціонує велика кількість псевдоспілок, які можуть дискредитувати ідею кредитної кооперації; слабка ринкова позиція

значної частини КС; фінансова слабкість НАКСУ для самостійного усунення недоліків та ліквідації загроз тощо [29, с. 333].

Період трансформаційних перетворень в економіці України сприяв розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Трансформаційні зміни в період становлення та розвитку обслуговуючої кооперації, на нашу думку, можна поділити на чотири етапи.

Перший етап тривав з 1997 р. до 2000 р. 1997 р. – прийняття Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» і відродження сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні. Першим обслуговуючим кооперативом вважається створений у 1997 р. картоплярський маркетинговий кооператив «Стрийський», який складався із 9 фермерських господарств. У 1998 р. частина новостворених обслуговуючих товариств об'єдналась у Національну спілку сільськогосподарських кооперативів України (НССКУ), метою якої було «сприяння зміцненню та розвитку кооперативного руху в сільському господарстві України» [165, с. 5]. 1998 р. – IX з'їзд Асоціації фермерів, своїм рішенням включив відродження сільськогосподарської обслуговуючої кооперації до «Концепції відродження сільського господарства України» [52, с. 14]. Реструктуризація колективних сільськогосподарських підприємств, передбачена Указами Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999 р.) та «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах» (2000 р.), сприяла розвитку на селі різних організаційно-правових форм господарювання, включаючи обслуговуючі кооперативи. На кінець 2000 р. висока частка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів спостерігалась у Івано-Франківській (18 % від загальної кількості обслуговуючих кооперативів в Україні), Житомирській (9 %) та Львівській (7 %) областях [9, с. 182]. 2000 р. – затвердження Міністерством аграрної політики України «Програми становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій» [122].

Другий етап трансформаційних перетворень обслуговуючих кооперативів (2001–2004 рр.) – етап інтенсивного розвитку та кількісного їх зростання. Станом на 2004 р. в Україні було зареєстровано 1080 кооперативів [107, с. 287]. Найбільшого поширення набули зернові кооперативи та кооперативи молочного напрямку.

Третій етап (2005–2007 рр.) характеризується скороченням чисельності обслуговуючих кооперативів, становленням і зміцненням тих, що дійсно дотримувались у своїй діяльності кооперативних засад. 2007 р. – прийняття Кабінетом Міністрів України Постанови «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.», що передбачала створення при Міністерстві аграрної політики України самостійного департаменту сільськогосподарської кооперації, для контролю і організаційної розбудови обслуговуючої кооперації [107, с. 305].

Четвертий етап (2008–2010 рр.) характеризується стрімким скороченням кількості обслуговуючих кооперативів, що було спричинено фінансово-економічною кризою в Україні та її наслідками, а також ліквідацією ліцензій у обслуговуючих псевдокооперативів. Проти 2007 р. у 2009 р. кількість обслуговуючих кооперативів зменшилась на 50 %, тому викликала необхідність вжити заходів щодо подальшого розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. У червні 2009 р. Кабінетом Міністрів України було затверджено дві програми розвитку села, серед яких Державна цільова програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до 2015 р. і цільова програма створення оптових ринків сільськогосподарської продукції. За першою «Програмою...» на фінансування розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у 2009 році планувалося виділити із державного бюджету 90 млн грн на створення нових кооперативів та розвиток і технічне переоснащення вже існуючих. У 2009 р. Міністерством аграрної політики України розпочато офіційну реєстрацію сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

На даний час в сільській місцевості темпи створення і розвитку обслуговуючої кооперації є досить низькими. Для подальшого ефективного розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів потрібно удосконалювати систему їх оподаткування, законодавчу базу, чітко визначити майнові права пайовиків, запровадити системи пільг для стимулювання та заохочення членів сільськогосподарської кооперації.

З середини 90-х рр. XX ст. поряд із обслуговуючими сільськогосподарськими кооперативами почали активно розвиватися виробничі сільськогосподарські кооперативи. Передумовами розвитку виробничої кооперації в Україні було перетворення упродовж 1990–1997 рр. колгоспів, радгоспів і лісгоспів у колективні сільськогосподарські підприємств (КСП), які пізніше реструктуризувалися у виробничі кооперативи, та

прийняття Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997 р.).

Першим етапом трансформаційних перетворень у розвитку виробничої кооперації був період з 1999 р. до 2002 р. – етап інтенсивного зростання кількості виробничих кооперативів. Відповідно до офіційної статистики, лише за 2000 р. в Україні вже діяло 218 виробничих кооперативів. Висока частка сільськогосподарських виробничих кооперативів після реформування спостерігалася у Волинській, Сумській, Вінницькій, Івано-Франківській, Полтавській областях та в Автономній Республіці Крим [9, с. 179]. У структурі новоутворених агроформувань після реформування КСП з 2002 р. переважають товариства з обмеженою відповідальністю – їх частка у загальному обсязі становить 41 %, частка виробничих кооперативів – 13 %.

Національною програмою розвитку агропромислового комплексу (1998 р.) і Указом Президента «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (1999 р.) [81, с. 132] було передбачено розвиток виробничих кооперативів. Проте недостатній рівень розвитку аграрного ринку, відсутність спільної програми розвитку агропромислового комплексу та виробничої кооперації, недосконалість і невідповідність законодавства, зношеність основних засобів і матеріально-технічної бази, відсутність грошових коштів і інвестицій на їх оновлення, і на другому етапі трансформаційних змін (2003–2010 рр.) гальмують процес розвитку виробничої кооперації України.

Таким чином, український кооперативний рух в умовах переходу національної економіки до ринку переживає етап свого становлення. Долає кризу та стабілізується господарська діяльність споживчої кооперації, проходять процес становлення кредитні спілки й обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи, відновлюється виробнича сільськогосподарська кооперація.

Останнім часом спостерігається розвиток житлової, транспортної, промислової та деяких інших видів кооперації. Створення в Україні Національного кооперативного альянсу (НКА) України направлено на координацію діяльності кооперативного сектора економіки України та забезпечення соціальних гарантій членів. Однак потенціал Національного кооперативного альянсу не використовується через розбалансованість і відсутність єдиних цілей і можливостей розвитку різних видів кооперації. На сьогодні модель структури кооперативного сектора економіки України (додаток А, рис. А.4) об'єднує три основні види кооперації: споживчу, кредитну та сільськогосподарську. Подальший розвиток

кооперативів в Україні, вдосконалення організації кооперативного сектора економіки дозволить координувати розвиток усіх видів, типів і рівнів кооперативного руху, надійно захистити інтереси членів кооперативів, посилити конкурентоспроможність кооперативного сектора та підвищити ефективність його функціонування, розширити і поглибити міжнародне кооперативне співробітництво. Тому, у другому розділі дисертаційного дослідження визначено вплив макроекономічного середовища на національний кооперативний рух і здійснена оцінка ефективності функціонування споживчої кооперації і економічний аналіз розвитку кредитної та сільськогосподарської кооперації України в умовах ринкових відносин.

РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В ЕКОНОМІЦІ РИНКОВОГО ТИПУ

2.1. Вплив макроекономічного середовища на функціонування кооперативного сектора економіки України

Кожна сфера національного господарства України, галузь, підприємство повинні пристосовуватись до ринкових умов господарювання, змін у зовнішньому середовищі, формуючи свій потенціал на рівні, який необхідний для досягнення цілей у довгостроковій перспективі. Розробка стратегії поведінки підприємств кооперативного сектора економіки України в умовах конкуренції і втілення її в життя передбачає врахування в процесі аналізу мікро- та макрофакторів. Макрофактори (фактори зовнішнього середовища) діють на всі суб'єкти ринкового середовища і є змінними, однак господарюючий об'єкт, використовуючи спеціальні методи дослідження їх впливу (PEST-аналіз, SWOT-аналіз, аналізи ETOM, QUEST та ін.), має змогу врахувати їх дію та пристосуватися до них. Аналіз основних груп факторів дає змогу спрогнозувати можливі дії підприємств кооперативного сектора економіки з урахуванням впливу макросередовища.

Кооперативний сектор економіки України в період ринкових реформ зазнав суттєвих змін. Змінилась організаційна структура основних видів кооперації (табл. 2.1). Так, тенденція зростання кількості кооперативних підприємств кредитної кооперації за 1995–2008 рр. змінилася на протилежну в період кризи, проте на частці в загальному обсязі кооперативного сектора економіки країни до 2009 р. це не позначилось – вона зросла з 2,0 до 18,3 %, але дещо знизилась у 2010 р. – до 15,3%. Кількість підприємств сільськогосподарської обслуговуючої кооперації збільшувалась до 2004 р., а впродовж 2004–2008 рр. – зменшилась удвічі, з 2009 р. спостерігаємо зростання кількості кооперативів даного виду. Аналогічна тенденція характерна для частки обслуговуючих кооперативів.

Дещо відрізняється тенденція розвитку кількості кооперативів у споживчій кооперації. Унаслідок економічних реформ упродовж 1990–2000 рр. в Україні відбулося зменшення кількості споживчих товариств з подальшим їх ростом до 2108 організацій у 2008 р. Кризові явища 2008 р. спричинили зменшення як кількості споживчих товариств, так і їх частки у 2009 р.

Таблиця 2.1

**Динаміка змін в організаційній структурі кооперативного сектора економіки України
за 1990–2010 рр.**

Роки	Чисельність товариств, одиниць								Всього, од.
	споживча кооперація		кредитна кооперація		сільськогосподарська кооперація				
					обслуговуючі кооперативи		виробничі кооперативи		
	од.	частка, %	од.	частка, %	од.	частка, %	од.	частка, %	
1990	2111	100,0	—	—	—	—	—	—	2111
1995	1950	98,0	47	2,0	—	—	—	—	1997
2000	1606	74,0	105	5,0	447	21,0	—	—	2158
2001	1685	36,0	122	3,0	678	15,0	2165	47,0	4650
2002	1993	39,0	126	2,0	856	17,0	2111	42,0	5086
2003	2054	40,0	132	3,0	1061	20,0	1938	37,0	5185
2004	2080	38,0	560	10,0	1127	21,0	1727	31,0	5494
2005	2083	40,0	622	12,0	1044	20,0	1521	29,0	5270
2006	2117	41,0	723	14,0	970	19,0	1373	26,0	5183
2007	2133	42,0	763	15,0	979	19,0	1262	25,0	5137
2008	2108	43,0	779	16,0	496	11,0	1101	22,0	4924
2009	1819	42,9	775	18,3	645	15,2	1001	23,6	4240
2010	1832	43,7	659	15,7	746	17,8	952	22,7	4189

Проте у 2010 р. спостерігалось підвищення і кількості, і частки підприємств споживчої кооперації, незважаючи на вихід у 2010 р. із складу Укоопспілки Харківської облспоживспілки. Кількість підприємств сільськогосподарської виробничої кооперації за 2000–2010 рр. має тенденцію до зменшення на 1213 підприємства (56 %), частка у загальній чисельності знизилась із 47 до 22,7 %.

Зміни, що відбулися в організаційній структурі кооперативного сектора економіки України супроводжувались відповідними змінами і у чисельності членів кооперативів. При цьому, якщо кількість пайовиків споживчої кооперації за період, що аналізується, скоротилася у 17,3 рази (з 12,3 млн у 1990 р. до 483,8 тис. у 2010 р.), то чисельність членів кредитної кооперації суттєво зросла (з 14,8 тис. 1995 р. до 2669,4 тис. осіб 2008 р. і 1570,3 тис. осіб у 2010 р.). Основними причинами, що спричинили зміни скорочення, були фактори макросередовища: матеріально-технічної бази, обсягів діяльності споживчої кооперації та інтенсивне зростання кількості членів, активів і капіталу кредитних спілок для кредитної кооперації [1, 5, 10, 12, 14, 80, 81, 150].

Основними факторами макросередовища, що впливають на ефективність діяльності кооперативного сектора економіки, є політичні, економічні, соціальні та технологічні [3, 24, 39, 176, 183]. Для дослідження їх впливу нами обрано метод PEST-аналізу (англ.: Policy – політика, Economy – економіка, Society – суспільство (соціум), Technology – технологія). Дана методика представлена у дослідженні у двох варіантах: з використанням матриці чотирьох полів (табл. 2.1) – для виявлення факторів впливу на весь кооперативний сектор економіки, і PEST-аналіз табличного формату – для деталізації специфіки впливу даних факторів на окремі види кооперації: споживчу, кредитну та сільськогосподарську [39, с. 35].

Оцінку впливу макрофакторів у дослідженні пропонується здійснити за допомогою методу експертних оцінок (табл. 2.2) за п'ятибальною системою в матриці чотирьох полів по кожній групі факторів.

Експертну оцінку факторів здійснювали керівники та фахівці Полтавської та Чернігівської обласних і районних споживспілок (райСТ), а також викладачі Полтавського університету економіки і торгівлі. Кількість експертів – 15 осіб.

За результатами розрахунків найбільший вплив із наведених факторів на підприємства кооперативного сектора економіки України має група економічних та конкурентних факторів (сума балів – 67), група технологічних і природних факторів оцінена експертами 37 балами, політичних, правових і законодавчих – 36

балами. Найменший вплив мають соціально-культурні фактори – 33 бали.

Таблиця 2.2

Основні фактори макросередовища, що впливають на розвиток кооперативного сектора економіки України (матриця чотирьох полів PEST-аналізу)

Політичні, правові і законодавчі фактори	Бал	Економічні та конкурентні фактори	Бал
1. Політична та фінансова нестабільність в Україні.	5	1. Високі темпи інфляції.	3
2. Кризові явища у економіці світу та України.	5	2. Позитивна динаміка росту ВВП і НД.	3
3. Надання кредитів з компенсацією процентних ставок за рахунок держбюджету.	4	3. Підвищення матеріальних витрат.	4
4. Законодавча підтримка діяльності окремих видів кооперації.	5	4. Зростання платоспроможного попиту та витрат населення.	5
5. Наявність Законів України «Про кооперацію», «Про кредитні спілки», «Про споживчу кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію».	4	5. Високий імпорт продукції.	5
6. Нерівні умови оподаткування приватних підприємств і підприємств кооперативного сектора економіки.	5	6. Агресивне конкурентне середовище.	5
7. Співпраця з МКА	4	7. Зростання рівня цін на товари та послуги.	4
8. Існування Національного кооперативного альянсу.	4	8. Зростання заробітних плат та доходів населення.	5
		9. Інвестування розвитку АПК.	5
		10. Низька рентабельність виробництва.	3
		11. Високі відсотки за кредити та труднощі в отриманні кредитів.	5
		12. Співпраця споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації.	4
		13. Підвищення цін на енергоресурси.	3
		14. Горизонтальна інтеграція споживчої та сільськогосподарської кооперації.	
		15. Високий рівень безробіття.	
		16. Зростання валютного курсу.	
Всього	36	Всього	67

Соціально-культурні фактори		Технологічні та природні фактори	
1. Демографічна криза.	4	1. Високі темпи розвитку технологій.	5
2. Підвищення благоустрою населення.	5	2. Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку підприємств кооперативного сектора економіки.	5
3. Низький рівень життя.	4	3. Застарілість технологічного обладнання.	5
4. Підвищення духовності та моральності населення.	4	4. Розвиток енергозберігаючих технологій.	4
5. Сприятлива атмосфера в суспільстві.	3	5. Висока вартість упровадження технологій.	5
6. Підвищення авторитету кооперації.	3	6. Технічний і технологічний стан матеріально-технічної бази кооперативних підприємств.	4
7. Різка розшарованість суспільства на класи.	4	7. Інноваційне оновлення АПК.	4
8. Традиції, культурні цінності, смаки і звички споживачів.	3	8. Залежність ефективності діяльності сільськогосподарської та споживчої ко-операції від природно-кліматичних умов.	4
9. Недостатня захищеність соціальних і економічних інтересів населення.	3		
Всього	33	Всього	37

Оскільки кооперативний сектор економіки України на сьогодні складається з трьох основних видів кооперації: споживчої, кредитної та сільськогосподарської, то наступним кроком нашого аналізу макросередовища буде дослідження факторів із урахуванням специфіки кожного окремого виду.

Для дослідження впливів зовнішнього середовища на розвиток споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації нами застосовано метод PEST-аналізу табличного формату з деталізацією факторів впливу [39, с.37], оскільки, на відміну від матриці чотирьох полів, табличний формат передбачає кількісну оцінку впливу факторів і рейтинг показників.

За результатами експертних оцінок визначаємо вірогідність події або настання фактора і їх важливість.

На діяльність споживчої кооперації негативно впливають: політична та фінансова нестабільність України, кризові явища в економіці світу, високі темпи інфляції, зростання валютного курсу, демографічна криза, низький рівень життя, застарілість технологічного обладнання та висока вартість упровадження технологій.

Отже, спираючись на проведений PEST-аналіз можемо зробити висновок, що сучасний стан споживчої кооперації України зумовлений значним впливом негативних факторів.

Виявити взаємозв'язок і взаємовплив між факторами макросередовища дозволяє QUEST-аналіз [39, с. 43]. Нами за рейтингом відібрано найсуттєвіші п'ять факторів із найвищою вірогідністю їх настання (табл. 2.3). Як видно з табл. 2.3, фактори, що аналізуються, пов'язані зі світовою економічною кризою.

Таблиця 2.3

Матриця QUEST – аналізу впливу факторів макросередовища на сучасний стан споживчої кооперації України

Фактор	Вірогідність, %	Політична та фінансова нестабільність в Україні	Кризові явища у економіці світу	Високий імпорт продукції	Демографічна криза	Підвищення цін на енергоресурси
Політична та фінансова нестабільність в Україні	90					
Кризові явища у економіці світу	90					
Високий імпорт продукції	90					
Демографічна криза	90					
Підвищення цін на енергоресурси	90					

Наглядно вплив факторів макросередовища простежується на показниках господарсько-фінансової діяльності споживчої кооперації, зокрема на обсягах її роздрібного товарообороту.

Зменшення обсягів торгівлі – основної галузі діяльності споживчої кооперації обумовлено падінням життєвого рівня

населення, особливо в сільській місцевості, гіперінфляцією, зменшенням реальної заробітної плати та підвищенням цін. Інфляція, девальвація національної валюти і зростання цін на товари та послуги призвели до відповідного зниження фізичного обсягу товарообороту як у цілому в торгівлі України, так і в системі споживчої кооперації зокрема.

Серед факторів макросередовища, що негативно позначилися на скороченні фізичного обсягу товарообороту споживчої кооперації, суттєво вплинуло зменшення загальної чисельності населення як у цілому по Україні, так і сільського, яке обслуговується споживчою кооперацією. Так, за 1995–2010 рр. загальна чисельність населення скоротилась на 5,5 млн осіб, або 10,7 %, в тому числі сільського – на 2,2 млн осіб, або 13,3 % (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка чисельності населення України за 1995-2010 рр.

Роки	Чисельність населення, млн осіб		Загальний обсяг скорочення населення, млн осіб		Ланцюгові індекси, %		Базисні індекси, %	
	всього	в т. ч. сільського	всього	в т. ч. сільського	всього	в т. ч. сільського	всього	в т. ч. сільського
1995	51,3	16,5	–0,4	–0,1	–	–	–	–
2000	49,3	16,0	–2,0	–0,5	96,0	97,0	96,0	97,0
2003	48,0	15,7	–1,3	–0,3	97,4	98,1	93,5	95,2
2005	47,3	15,3	–0,7	–0,4	98,5	97,5	92,1	92,7
2006	46,9	15,0	–0,4	–0,3	99,2	98,0	91,4	90,9
2007	46,6	14,8	–0,3	–0,2	99,4	98,7	90,8	89,7
2008	46,4	14,7	–0,2	–0,1	99,6	99,3	90,4	89,1
2009	46,0	14,4	–0,4	–0,3	99,1	98,0	89,7	87,3
2010	45,8	14,3	–0,2	–0,1	99,6	99,3	89,3	86,7

Скорочення обсягів діяльності торговельних підприємств споживчої кооперації спричинило відповідні зміни в організаційній структурі управління системи Укоопспілки.

Серед негативних факторів макросередовища слід відмітити підвищення цін на енергоносії, газ, воду, машини й устаткування,

що негативно впливає на оновлення матеріально-технічної бази, збільшує статті витрат споживчої кооперації, вимагає великих інвестицій і капіталовкладень.

Негативний вплив на стан споживчої кооперації має і недосконала податкова система України. Особливо складна ситуація з податком на додану вартість, нарахування якого здійснюється не відносно торгової націнки, а відносно вартості продукції, закупленої у населення, що суттєво зменшує обсяги заготівлі продукції у населення. Лише у 2010 р. системою до бюджетів і державних цільових фондів було сплачено 844 млн грн, у тому числі 253,2 млн грн – податок на додану вартість.

Негативний вплив на розвиток підприємств кооперативного сектора економіки, особливо сільськогосподарської та споживчої кооперації, має експортно-імпортна політика держави. Так, при збільшенні експорту товарів в Україні за 1995–2010 рр. на 37016,8 млн дол. США, або у 3,5 рази, імпорт зріс на 43136,5 млн дол. США, або у 3,6 рази, при цьому обсяг продукції експорту Укоопспілки становить менше ніж 700 тис. дол. США (1991 р. – 17 млн дол. США). За аналізований період суттєво змінилася експортно-імпортна політика держави і відносно сільськогосподарського сектора економіки. Якщо, наприклад, упродовж 1995 р. Україна експортувала продукції на 1,7 млрд дол. США (11,7 % від загального експорту України) сільськогосподарської продукції і імпортувала – 0,8 млрд дол. США (5,2 %), то протягом 2010 р. вона експортувала – 4,7 млрд дол. США (9,1 %), а імпортувала – 4,6 млрд дол. США (4,6 %).

Зміни, що відбулися у процесі переходу до ринку, негативно вплинули і на розвиток підприємств інших галузей кооперативного сектора економіки. Так, виробництво товарів народного споживання споживчої кооперації за 1995–2010 рр. скоротилось у 1,3 разу або 20,3 %. При цьому в Україні для виробництва продовольчих товарів є усі необхідні сировинні ресурси та виробничі потужності. Однак втрата зовнішніх ринків збуту, заповнення внутрішнього ринку іноземними товарами та відсутність дешевих кредитів витісняють вітчизняного виробника.

Одним із джерел фінансової стабілізації діяльності підприємств кооперативного сектора економіки може бути використання можливостей кредитної кооперації.

У загальному вигляді за результатами PEST-аналізу кредитної кооперації експерти оцінили значення груп факторів таким чином:

- політичні фактори: (–355) балів;
- економічні фактори: (–450) балів;

- соціальні фактори: (+50) балів;
- технологічні фактори: (+730) балів.

Отже, за загальними значеннями груп факторів можна зробити висновок, що негативний вплив на діяльність підприємств кредитної кооперації чинять економічні та політичні фактори. Можливості для розвитку кредитної кооперації України створюють групи технологічних факторів.

Як показали результати розрахунків, на розвиток кредитної кооперації позитивно впливають такі фактори макросередовища: зростання заробітної плати та доходів населення, законодавча підтримка діяльності кредитної кооперації, високі темпи розвитку технологій, інвестиційно-інноваційна політика та співпраця зі споживчою і сільськогосподарською кооперацією.

На діяльність кредитних спілок негативно впливають: політична та фінансова нестабільність України, кризові явища в економіці світу, високі темпи інфляції, зростання валютного курсу, демографічна криза, високий рівень безробіття та висока вартість упровадження технологій.

Отже, спираючись на проведений PEST-аналіз, можемо зробити висновок, що сучасний стан кредитної кооперації обумовлений впливом негативних факторів, проте великі можливості мають технологічні та соціальні фактори.

Для деталізації аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на сучасний стан кредитної кооперації та простеження зв'язків між її можливостями та загрозами, в якості методологічного інструменту нами обрано SWOT-аналіз, який окрім аналізу впливу зовнішніх можливостей і загроз на ринку дозволяє співставити позиції досліджуваного об'єкта з можливостями конкурентів (додаток В, табл. В.1, В.2) [3, 39, 176].

За допомогою методу експертних оцінок нами було виявлено вірогідність настання (висока, середня, низька) та ступінь впливу факторів на подальший розвиток кредитної кооперації (табл. 2.5, 2.6).

Таблиця 2.5

Матриця можливостей кредитної кооперації України

Вірогідність виникнення можливості	Вплив на діяльність КС		
	сильний (С)	помірний (П)	слабкий (Сл)
Висока (В)	ВС (10, 12, 20)	ВП (13)	ВСл (17)
Середня (С)	СС (5, 11, 16, 18)	СП (1, 2, 9)	ССл (14)
Низька (Н)	НС (3, 4, 7, 19)	НП (6, 8, 15)	НСл

Таблиця 2.6

Матриця загроз кредитної кооперації України

Вірогідність виникнення загрози	Вплив на діяльність КС			
	руйнування (Р)	критичний стан (К)	тяжкий стан (Т)	„легкі удари” (Л)
Висока (В)	ВР (6, 7)	ВК (1, 2, 8, 10, 11, 14)	ВТ (3, 4, 9, 12, 13, 15)	ВЛ (5)
Середня (С)	СР	СК	СТ (16)	СЛ
Низька (Н)	НР	НК	НТ	НЛ

Оцінку факторів SWOT-аналізу здійснювала група із 15 експертів. Експерти виділили найвпливовішими та найвірогіднішими такі можливості для розвитку кредитних спілок, які ми відзначили в табл. 2.6: підвищення ефективності діяльності громадських органів управління та контролю за кредитними спілками, прийняття змін і доповнень до Закону України «Про кредитні спілки» та співпраця з іншими кооперативними організаціями України. Не менш важливими залишаються такі можливості, як сприяння держави розвитку довгострокового кредитування, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності установ кредитної кооперації, а також достатнього рівня капіталізації кредитних спілок і збільшення платоспроможності населення, але вірогідність їх настання через кризу та нестабільну економічну ситуацію в Україні експертами визначена як низька.

Оскільки методика здійснення SWOT-аналізу обов'язково включає в себе аналіз не лише зовнішнього, а і внутрішнього середовища підприємства, який виражається у виявленні сильних і слабких сторін, то в аналіз макрофакторів кредитної кооперації ми включаємо аналіз факторів внутрішнього середовища.

Найбільший негативний вплив на діяльність підприємств кредитної кооперації чинять такі зовнішні загрози (табл. 2.6): криза фінансового ринку України та високі темпи інфляції, нестабільність валютного курсу, відсутність дієвого механізму підтримки фінансової стійкості кредитних спілок, високий рівень конкуренції, економічна та фінансова світова криза, недосконалість існуючих механізмів захисту прав кредитних спілок і гарантування їх вкладів і велика пропозиція фінансових послуг з боку різних видів фінансових установ.

Результати діяльності кредитних спілок за 2009–2010 рр. підтвердили об'єктивність наших розрахунків: у результаті впливу

загроз КС втратили значну кількість членів і зменшили обсяги діяльності.

Щоб визначити взаємозв'язки між можливостями, загрозами та внутрішнім середовищем кредитної кооперації, ми побудували загальну матрицю SWOT-аналізу та розрахували суму в усіх полях загальної матриці (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз сучасного стану кредитної кооперації України

	Можливості (М)	Загрози (З)
Сильні сторони (С)	СМ (16 + 18 = 34)	СЗ (16 + 14 = 30)
Слабкі сторони (Сл)	СлМ (14 + 18 = 32)	СлЗ (14 + 14 = 28)

Як бачимо, кредитна кооперація України знаходиться в полі СМ – «сильні сторони – можливості», тому кредитні спілки повинні докласти відповідних зусиль на утримання та зміцнення нинішніх позицій за рахунок сильних сторін. Варто також звернути увагу на слабкі сторони, які слід прагнути подолати та запобігти наслідкам загроз, оскільки поля СлМ – «слабкі сторони – можливості» та СЗ – «сильні сторони – загрози» є в зоні ризику (відхилення від поля СМ відповідно 2 і 4 бали).

У наслідок впливу негативних макрофакторів спостерігається зниження темпів зростання кількості кредитних спілок (2004 р. темп зростання становив 424,2; 200 р. – 102,1; а 2010 р. – 89,9 %, тобто знизився на 10,1 %) та чисельності їх членів (2004 р. – 285,1; 2008 р. – 111,6; а в 2010 р. – 74,5 %, тобто знизився на 25,5 %), особливо під час кризи 2008 р. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка змін кількості
кредитних спілок та чисельності їх членів в Україні за 2003–
2010 рр.**

Показники	Роки							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість кредитних спілок, од.	132	560	622	723	763	779	755	679
Темпи зростання, %	–	424,2	111,1	116,2	105,5	102,1	99,4	89,9
Кількість членів, тис. ос.	275	785	1231	1791	2392	2669	2190	1631
Темпи зростання, %	–	285,5	156,8	145,5	133,5	111,6	82,1	74,5

Значний вплив мають фактори макросередовища на стан і розвиток сільськогосподарської кооперації.

У загальному вигляді за результатами PEST-аналізу сільськогосподарської кооперації експерти оцінили значення груп факторів таким чином:

- політичні фактори: (–755) балів;
- економічні фактори: (–690) балів;
- соціальні фактори: (–430) балів;
- технологічні фактори: (+470) балів.

Отже, за загальними значеннями груп факторів можна зробити висновок, що на діяльність сільськогосподарської кооперації негативно впливають політичні, економічні та соціальні фактори. Розвитку сільськогосподарської кооперації України, як споживчої і кредитної, сприяє група технологічних факторів.

Як показали результати розрахунків, на розвиток сільськогосподарської кооперації позитивно впливають переважно такі самі фактори макросередовища, що й на споживчу та кредитну, а саме: зростання заробітної плати та доходів населення, законодавча підтримка діяльності сільськогосподарської кооперації, високі темпи розвитку технологій, інвестиційно-інноваційна політика, співпраця зі споживчою та кредитною кооперацією та інноваційне оновлення АПК.

На діяльність сільськогосподарської кооперації, як і на інші проаналізовані види, негативно впливають: політична та фінансова нестабільність України, кризові явища в економіці світу, висока урбанізація населення, низький рівень життя, демографічна криза, застарілість технологічного обладнання та висока вартість упровадження нових технологій.

Для перевірки правильності аналізу та виявлення можливостей зовнішнього середовища для розвитку сільськогосподарської кооперації нами було використано ЕТОМ-аналіз (англ. – матриця можливостей зовнішнього середовища) [39, с. 40]. Перевагою даного аналізу є введення експертами обмеженої кількості факторів або подій (15 факторів).

Підсумкова таблиця ЕТОМ-аналізу зовнішніх факторів сільсько-господарської кооперації України за допомогою методу експертних оцінок дозволяє визначити найсуттєвіші загрози та можливості (табл. 2.9).

За результатами оцінок кожного з восьми експертів обираємо три основних показника макросередовища.

Аналіз табл. 2.8 засвідчує, що із 24 факторів лише 9 визнані експертами як можливості.

Ці фактори згрупуємо в 3 групи: вдосконалення законодавчої бази сільськогосподарської кооперації, зростання заробітної плати та доходів населення і співпраця зі споживчою та кредитною кооперацією.

Таблиця 2.9

ЕТОМ-аналіз впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємств сільськогосподарської кооперації України

Експерти	Три фактори, що отримали найвищі оцінки		
	Фактор	можливості (+)	загрози (-)
1	1. Політична та фінансова нестабільність в Україні		—
	2. Зростання заробітної плати та доходів населення	+	
	3. Законодавча підтримка діяльності підприємств сільськогосподарської кооперації	+	
2	1. Політична та фінансова нестабільність в Україні		—
	2. Різне зменшення родючості ґрунтів		—
	3. Створення законодавчої бази щодо прав власності на землю	+	
3	1. Криза в Україні та світі		—
	2. Удосконалення Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію»	+	
	3. Інвестування розвитку АПК України	+	
4	1. Економічна криза в Україні		—
	2. Інтеграція зі споживчою та кредитною кооперацією	+	
	3. Відсутність законодавчої бази підприємств сільськогосподарської кооперації		—
5	1. Політична та фінансова нестабільність в Україні		—
	2. Законодавча підтримка підприємств сільськогосподарської кооперації	+	
	3. Світова криза		—

Експерти	Три фактори, що отримали найвищі оцінки		
	Фактор	можливості (+)	загрози (-)
6	1. Криза в Україні		—
	2. Зменшення сільського населення		—
	3. Відсутність законодавчої бази підприємств сільськогосподарської кооперації		—
7	1. Кризові явища в Україні		—
	2. Співпраця зі споживчою та кредитною кооперацією	+	
	3. Відсутність відповідної законодавчої бази		—
8	1. Політична та фінансова нестабільність в Україні		—
	2. Зменшення родючості ґрунтів		—
	3. Удосконалення законодавчої бази щодо підприємств сільськогосподарської кооперації	+	

Основною загрозою в усіх експертів визначено кризову ситуацію в Україні та відсутність відповідної законодавчої підтримки сільськогосподарської кооперації. Окремі експерти вбачають загрозу також у значному зменшенні родючості ґрунтів і світовій кризі.

Отже, спираючись на дані ЕТОМ-аналізу, розробка та подання до Верховної Ради пропозицій і конкретних проектів змін до відповідних законів, особливо щодо визначення прав власності на землю, тісна співпраця або об'єднання зі споживчою та кредитною кооперацією, а також підвищення родючості ґрунтів та покращення техніко-технологічного оснащення сільського господарства за рахунок інвестицій в інноваційний розвиток сільського господарства допоможуть сільськогосподарській кооперації зберегти та зміцнити свої позиції під час фінансової та політичної нестабільності в Україні.

Застосувавши метод PEST-аналізу, а також методи, що базуються на експертних оцінках, до трьох основних гілок кооперативного сектора економіки України, можемо зробити висновок про загальний їх стан і вплив на нього макросередовища.

Результати аналізу показали, що на кооперативний сектор найбільш негативно впливають світова економічна криза та політична і фінансова нестабільність України, а також їх наслідки – зростання рівня інфляції, нестабільність валютного курсу, низький рівень життя, зменшення доходів населення, недоступність кредитування, демографічна криза, недовіра населення до кооперативів. Це дає нам змогу говорити про необхідність посилення співпраці кредитної, споживчої та сільськогосподарської кооперації у процесі розробки стратегії розвитку національного кооперативного руху.

Отже, за рахунок вдосконалення законодавчої бази кооперативного сектора, податкової системи, об'єднання трьох основних видів кооперації для ведення спільної діяльності, інвестування та застосування можливостей технологічного прогресу кооперативний сектор може зменшити негативний вплив факторів зовнішнього середовища, а це буде сприяти його подальшому розвитку.

У процесі дослідження неможливо врахувати всі фактори макросередовища. Однак основні з них, виявлені за допомогою аналізу даного розділу, будуть використані та враховані нами в процесі економічного аналізу ефективності господарської діяльності кооперативного сектора економіки.

2.2. Оцінка ефективності господарської діяльності споживчої кооперації України

Перспективи подальшого розвитку кооперативного сектора економіки, підвищення його ролі в економіці України в умовах конкуренції вимагає від кооперативних підприємств високого ступеня ефективності господарювання.

Як відомо, споживча кооперація традиційно займається торговельною, заготівельною, виробничою та іншими видами діяльності, сприяє розвитку соціально-орієнтованої ринкової інфраструктури країни, бере участь у підвищенні благоустрою українського села.

Суттєве скорочення чисельності пайовиків і сільського населення, що традиційно обслуговувалося споживчою кооперацією, недосконале законодавство та поява конкурентів у зоні діяльності споживчої кооперації зумовили відповідне скорочення обсягів діяльності системи. Так, частка товарообороту споживчої кооперації в загальному товарообігу країни 1990 р. становила 30,2 % і до 2000 р. скоротилася на 24,2 % (табл. 2.10),

Таблиця 2.10

Динаміка основних показників господарської діяльності споживчої кооперації України за 1990–2010 рр.

(млн грн)

Показники діяльності	Роки											Динаміка, %	
	1990*	1995	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2000 р. до 1995 р.	2010 р. до 2000 р.
Роздрібний товарооборот	23234	2070	1576	1375	2158	2610	2948	3332	3887	3662	4368	76,1	у 2,7 рази
Роздрібний товарооборот закладів ресторанного господарства	1756	212	293	348	447	480	517	605	672	675	694	138,2	у 2,4 рази
Заготівельний оборот	3339	341	379	402	499	569	602	644	746	755	752	111,1	у 2,0 рази
Виробництво продукції	3313	633	461	425	423	448	455	502	590	529	504	72,8	109,3
Обсяг реалізації платних послуг	48,4	–	156	144	281	346	413	511	625	680	582	–	у 3,7 рази
Частка товарообороту споживчої кооперації в загальному товарообороті країни, %	30,2	18,0	6,0	5,1	3,3	2,8	2,4	1,9	1,6	0,83	0,82	–	–

Примітка.* Підрахунки за 1990 р. наведені у млн крб

що було спричинено падінням життєвого рівня населення України (особливо сільського), гіперінфляцією 1990–1999 рр., зменшенням реальної заробітної плати, пенсій і їх не виплатою.

Крім того, 1995 р. порівняно з 1990 р. рівень середніх споживчих цін зріс у 5675 разів, 1999 р. – у 12486 разів відносно 1990 р., а реальна заробітна плата при цьому знизилась у 3,2 рази, виплата пенсій – у 4 рази. 2000 р. частка товарообороту споживчої кооперації в загальному товарообороті країни становила 6 %, 2005 р. – 2,8 %, у 2008 р. – 1,6; 2010 р. – 0,82. Отже, зростання загального обсягу товарообороту споживчої кооперації упродовж 2010 р. порівняно з 2000 р. у 2,7 рази не призвело до збільшення його частки в обороті країни.

Лише за період з 2000 до 2010 р. частка товарообороту споживчої кооперації в загальному товарообороті країни зменшилась на 5,2 %. Відповідні зміни відбулись і на регіональному рівні.

З метою деталізації аналізу та охоплення різних економічних районів країни у роботі досліджуються три регіони України: Полтавський (Північно-Східний економічний район), Черкаський (Центральний) і Чернігівський (Столичний) – це індустріально-аграрні області за спеціалізацією господарства економічних районів. Оскільки мета кооперації – підтримати переважно сільськогосподарського виробника, то в даних областях є всі можливості для розвитку кооперації.

Так, на кінець 1990 р. частка аналізованих обласних споживспілок у загальному товарообороті областей становила: Черкаської області – 50,2 %, Чернігівської – 49,4; Полтавської – 40,8. До 2000 р. цей показник скоротився до 21,6, 20,3 та 34,9% відповідно, а до 2010 р. до 2,8; 1,8 та 1,2% відповідно (табл. 2.11).

Водночас частка товарообороту цих облспоживспілок у товарообороті Укоопспілки за 1990–2000 рр. зроста: Черкаської – на 4,4 % і становила 9,1 %, Чернігівської – на 5 % і дорівнювала 9,0 %, частка Полтавської облспоживспілки знизилась на 0,4 %, а отже, становила 4 %.

Значною мірою на скорочення частки роздрібного товарообороту Укоопспілки в загальному товарообороті країни вплинули структурні зміни в товарообороті системи (табл. 2.12).

За період з 1990 р. до 2000 р. частка непродовольчих товарів у загальних обсягах роздрібного товарообороту системи споживчої кооперації скоротилася на 44,0 % (з 53,6 до 9,6 %), а з 2000 до 2010 рр. – зроста на 1,0 %, що слід вважати позитивною тенденцією у

розвитку торговельної галузі Укоопспілки, враховуючи кризу 2008–2009 рр. і її наслідки.

Таблиця 2.11

**Частка споживчої кооперації у роздрібному
товарообороті окремих областей України за 1990–2010 рр.**

Обласпоживспілки	Частка споживчої кооперації у роздрібному товарообороті областей, %			Відхилення за 1990–2010 рр., ±		Частка роздрібного товарообороту у загальному товарообороті Укоопспілки, %			Відхилення за 1990– 2010 рр., ±	
	1990	2000	2010	1990–2000	2000–2010	1990	2000	2010	1990–2000	2000–2010
Полтавська	40,8	5,9	1,2	–34,9	–3,6	4,4	4,0	6,2	–0,4	2,2
Черкаська	50,2	21,6	2,8	–28,6	–16,9	4,7	9,1	8,1	5,1	–1,0
Чернігівська	49,4	20,3	1,8	–29,1	–16,7	4,0	9,0	4,0	5,0	–5,0

Таблиця 2.12

**Динаміка структури роздрібного товарообороту України та
Укоопспілки за 1990–2010 рр., %**

Роки	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продовольчі товари									
Україна	44,4	63,1	52,6	42,0	38,0	35,0	34,4	40,0	39,5
Укооп-спілка	46,4	81,1	90,4	87,7	84,5	84,7	85,5	86,6	86,7
Непродовольчі товари									
Україна	55,6	36,9	47,4	58,0	62,0	65,0	65,6	60,0	60,5
Укооп-спілка	53,6	18,9	9,6	12,3	15,5	15,3	14,5	13,4	13,3

Характерно, що частка непродовольчих товарів у роздрібному товарообороті України скорочувалась до 1995 р. (з 55,6 до 36,9 %), а з 1995 р. була помітна стабільна тенденція до зростання показника (з 36,9 до 65,6 % у 2008 р., або на 28, 7%). 2009 р. частка

непродовольчих товарів по Україні зменшилась на 4,4 % і становила 60 %, а 2010 р. дещо зросла на 0,5 %.

Скороченню обсягів кооперативного товарообороту сприяли також зменшення у системі обсягів виробничої діяльності, заготівель, ресторанного господарства.

Зменшення частки роздрібного товарообороту споживчої кооперації в загальному обсязі товарообороту країни за 1990–2010 рр. тісно пов'язане та зумовлено скороченням мережі підприємств торгівлі. Тенденція скорочення матеріально-технічної бази споживчої кооперації продовжується і до сьогодні (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

**Матеріально-технічна база споживчої кооперації України
за 1990–2010 рр.**

Найменування показників	Од. ви-мі-ру	Роки					2010 р. до 1990 р., %
		1990	1995	2000	2005	2010	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Кількість підприємств роздрібної торгівлі, всього	од.	73606	57995	27800	16348	1009 ₂	13,7
З них: продовольчі магазини	од.	26200	24574	23150	14940	9179	35,0
непродовольчі магазини	од.	17600	16292	4650	1408	895	5,1
торгова площа підприємств торгівлі	м ²	5661	4683	1954	1288	838	14,8
торгова площа в середньому на одне підприємство	м ²	76,9	81,0	74,3	79,0	83,1	–
Кількість підприємств ресторанного господарства, всього	од.	22500	12849	8200	5510	3255	6,9

Продовж. табл. 2.13

1	2	3	4	5	6	7	8
в них посадочних місць	тис.	1300	701	410	250	172	13,2
Кількість підприємств оптової торгівлі, всього	од.	450	375	188	114	60	13,3
Площа загальнотоварн их складів	тис. м ²	2600	2604	1550	517	216	8,3
Місткість овочекартопле- сховищ	тис. т	616,5	609,3	300,3	138,1	45,6	7,4
Місткість фруктосховищ	тис. т	89,5	87,2	42,5	16,5	2,7	3,0
Місткість складів- холодильників і стаціонарних холодильних камер	тис. т	99,9	108,1	50,7	24,8	11,6	11,6

Так, у 2010 р. порівняно з 1990 р. кількість магазинів скоротилася на 86,3 %. При цьому торгова площа скоротилася на 85,2 %, а середня площа одного магазину зросла за аналізований період з 76,9 м² до 83,1 м², що вказує на скорочення здебільшого дрібних і неперспективних магазинів.

Найбільших скорочень матеріально-технічної бази роздрібної торгівлі за 1990–2010 рр. серед аналізованих обласпоживспілок зазнала Черкаська ОСС – у 7,6 разів, що вище за середнє значення по Укоопспілці (додаток Д, табл. Д.1). На 93,1 % зменшилась і мережа підприємств ресторанного господарства, що спричинено високим рівнем конкуренції приватних підприємств, недостатньою адаптацією підприємств ресторанного господарства споживчої кооперації до нових форм і методів господарювання, застарілим обладнанням і технологіями.

Скорочення обсягів діяльності та чисельності підприємств роздрібною торгівлі та ресторанного господарства вплинуло на стан матеріально-технічної бази оптової торгівлі. За аналізований період на 86,7 % скоротилася кількість оптових баз, на 91,7 % – площа загальнотоварних складів, що свідчить про ліквідацію переважно крупних підприємств оптової торгівлі.

Аналогічні тенденції простежуються і в розвитку матеріально-технічної бази заготівельної і виробничої галузей споживчої кооперації. Так, на 92,6 % зменшилась загальна місткість овочекартоплесховищ, на 97 % – фруктосховищ, на 88,4 % – складів-холодильників.

Скорочення матеріально-технічної бази заготівельної галузі було зумовлено зниженням обсягів закупівель сільськогосподарських продуктів і сировини (табл. 2.14), що, в свою чергу, в результаті економічної кризи та розпаду Радянського Союзу призвело до скорочення виробництва окремих видів продукції, що закуплялися в СРСР переважно системою споживчої кооперації (фрукти, овочі, картопля та ін.) і поставлялися для потреб армії, районів Крайньої Півночі тощо.

Таблиця 2.14

Обсяги закупок окремих видів сільськогосподарської продукції заготівельними підприємствами Укоопспілки за 1990–2010 рр., тис. т

Види продуктів	1990 р.	2000 р.	2010 р.	Скорочення за 1990–2010 рр., рази
М'ясо та м'ясопродукти	405,5	31,1	18,6	21,8
Яйця, млн шт	1707,4	22,5	35,4	48,2
Картопля	1069,4	51,1	11,4	93,8
Овочі	1281,8	32,7	16,1	79,6
Фрукти та ягоди	360,5	57,3	17,8	20,3
Хлібопродукти	348,6	134,8	65,4	5,3

Зменшення обсягів виробництва продукції за 1990–2010 рр. спричинено здебільшого значним зменшенням кількості виробничих підприємств галузі та попиту на їх продукцію (табл. 2.15). Так, 2010 р. кількість діючих хлібо-заводів і пекарень (141 од.) становила 21,6 % до кількості 1990 р., підприємств з виробництва ковбас і копченостей – 11,7 % (53 од.), скотозабійних пунктів – 10,8 % до 1990 р. (64 од.), консервних заводів – 12,3 % до 1990 р. (15 од.).

Зменшення кількості виробничих підприємств призвело до відповідного скорочення обсягів виробництва продовольчих товарів. Так, упродовж 2010 р. проти 1990 р. зменшилися обсяги виробництва: хліба і хлібобулочних виробів у 48,4 рази, ковбасних виробів – в 42; рибної продукції – в 25,5; консервів – в 171,1; безалкогольних напоїв – в 38,9 (додаток Д, табл. Д.2). Ця ж тенденція була характерна і для обстежуваних обласних споживчих спілок. Так, за 1990–2010 рр. у Чернігівській облспоживспіці виробництво хліба та хлібобулочних виробів зменшилось на 98,9 %, у Черкаській ОСС – на 97,1; у Полтавській ОСС – на 97,4.

Таблиця 2.15

Зміни у кількості виробничих підприємств споживчої кооперації України за 1990–2010 рр., од.

Види підприємств	Роки						2010 р. у відсотках до 1990 р.
	1990	1995	2000	2005	2009	2010	
Хлібозаводи і пекарні	654	632	411	321	195	117	17,9
Підприємства з виробництва ковбас і копченостей	453	521	338	201	48	40	8,8
Скотозабійні пункти	592	504	234	121	55	87	14,7
Консервні заводи	122	141	74	37	13	10	8,2
Цехи з виробництва безалкогольних напоїв	248	227	205	138	23	19	7,7
Підприємства з переробки риби	220	185	150	133	43	30	13,6
Підприємства з виробництва непродовольчих товарів та торгового обладнання	804	592	203	146	40	49	6,1

Позитивні тенденції розвитку за 1990–2010 рр. має лише сфера послуг споживчої кооперації. В 2010 р. система реалізувала платних і побутових послуг на суму 582 млн грн (26,5 млн грн в

середньому на одну обласну споживспілку), що в 4 рази більше за показники 2000 р. (додаток Д, табл. Д.3).

Для виявлення причин падіння обсягів товарообороту системи споживчої кооперації досліджено окремі підприємства споживчої кооперації. Об'єктами дослідження було обрано магазини райспоживспілок системи Чернігівської облспоживспілки станом на 01.01.2011 р., а методом – групування. Оскільки, за правилами утворення груп, групи повинні бути достатньо великими за кількістю одиниць, тому що малочисельні групи є нестійкими [180, с. 12], для дослідження обрано райспоживспілки, де кількість магазинів перевищує 30 одиниць: Городнянська – 48 од., Козелецька – 78, Коропська – 45, Корюківська – 77, Ніжинська – 71, Новгород-Сіверська – 72 та Ріпкинська – 62 РСС. Загальна кількість одиниць сукупності становить 452 одиниці (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Розрахунок залежності між середньомісячними обсягами товарообороту та чисельністю працівників, торговою площею обстежених магазинів і кількістю жителів, що обслуговуються, райспоживспілками Чернігівської області у 2010 р.

Групи магазинів за середньомісячним обсягом товарообороту, тис. грн	Кількість магазинів, од.	Середньомісячний товарооборот на один магазин, тис. грн	Кількість жителів, осіб		Чисельність працівників, осіб		Торгова площа, м ²	
			всього	на один магазин	всього	на один магазин	всього	на один магазин
<10,9	132	6,7	126829	961	147	1	8228	62
11,0–21,9	147	16,3	122519	833	179	1	9750	66
22,0–32,9	77	26,7	202002	2623	127	2	5598	73
33,0–43,9	34	37,3	59119	1739	65	2	2718	80
44,0–54,9	18	48,2	17915	995	37	2	1481	82
55,0–65,9	12	60,5	32711	2726	31	3	1044	87
66,0–76,9	10	69,5	40139	4014	31	3	1073	107
>77,0	22	131,5	181350	8243	116	5	2006	91
Разом	452	26,1	782584	1669	733	2	31898	71

Матеріали аналізу обстежених нами магазинів свідчать, що на обсяги середньомісячного товарообороту значного мірою впливає кількість жителів на території розміщення магазинів, чисельність

працівників та торгова площа магазину. Як видно, з ростом середньомісячного товарообороту на один магазин від групи до групи зростають і середньогрупові значення чисельності жителів, працівників і торгова площа. Такі ж самі залежності простежуються і між іншими факторами. Паралельно з ростом торгової площі на один магазин від групи до групи зростає середньогруповий обсяг товарообороту, чисельність працівників, кількість жителів тощо.

Таким чином, в процесі розробки стратегії розвитку торгівлі споживчої кооперації, необхідно враховувати кількість потенційних покупців, торгову площу, чисельність працівників та наявність конкурентів. Ігнорування одного із цих факторів може призвести до зменшення обсягів діяльності.

Визначаючи роль споживчої кооперації для суспільства, ми провели анкетне опитування членів споживчих спілок аналізованих областей. На питання: «Чи вважаєте Ви можливим ліквідацію споживчої кооперації?» 78,5 % опитуваних дали негативну відповідь (додаток Е, табл. Е.1). Більшість абонентів чекають від неї вирішення соціальних проблем, про що свідчать відповіді на питання: «Які проблеми, на Вашу думку, може вирішити споживча кооперація Вашого регіону?». Більшість пайовиків і жителів сільської місцевості регіонів, діяльність споживчої кооперації пов'язують не лише з економічною діяльністю, а й сприймають її, як засіб соціальної допомоги суспільству.

Одним зі способів виходу з кризи торговельної галузі споживчої кооперації є відкриття магазинів типу маркет, про що свідчать залежності між факторами у табл. 2.17. Із загальної кількості досліджуваних магазинів нашої сукупності станом на 01.01.2011 р. у системі Чернігівської ОСС функціонувало 26 магазинів типу «маркет».

Як засвідчують розрахунки, із ростом групової середньої середньомісячного товарообороту маркетів, зростають середньогрупові кількість жителів, чисельність працівників даних магазинів і торговельна площа. Саме тому збільшення чисельності магазинів типу маркет є на сьогодні основним завданням для системи Чернігівської ОСС.

На скорочення обсягу товарообороту суттєво впливала і його структура. Згортання торгівлі непродовольчими товарами системою споживчої кооперації, перетипізація та переспеціалізація магазинів з торгівлі непродовольчими товарами в магазини товарів повсякденного попиту (ТПП) і їх відчуження були основними

причинами скорочення частки споживчої кооперації у реалізації непродовольчих товарів у регіонах.

Таблиця 2.17

Розрахунок залежності між середньомісячними обсягами товарообороту та чисельністю працівників і торговою площею обстежених магазинів типу «маркет» і кількістю жителів, що обслуговуються райспоживспілками Чернігівської області у 2010 р.

Групи магазинів типу маркет за середньомісячним обсягом товарообороту, тис. грн	Кількість магазинів, од.	Середньомісячний товарооборот на один магазин, тис. грн	Кількість жителів, осіб		Чисельність працівників, осіб		Торгова площа, м ²	
			всього	на один магазин	всього	на один магазин	всього	на один магазин
<30,0	3	52,7	955	318	5	2	132	44
30,1–60,0	8	59,0	20774	2597	20	3	520	65
60,1–90,0	7	63,8	15500	2214	22	3	684	98
90,1–120,0	6	126,8	37778	6296	47	8	983	164
>120,1	2	219,4	21400	10700	26	13	490	245
Разом	26	87,6	96407	3708	120	5	2809	108

Упровадження в господарську діяльність споживчої кооперації України за 2000–2008 рр. ринкових методів і механізмів господарювання сприяло розширенню масштабів господарської діяльності та покращенню її якісних показників (табл. 2.18).

Однак, криза 2008–2009 рр. і її наслідки змінила тенденцію росту прибутку Укоопспілки. Якщо 1990 р. прибуток Укоопспілки становив 779,8 млн крб, то 2000 р. підприємства системи отримали збиток на суму 62,1 млн грн. Лише з 2000 р. споживча кооперація почала працювати прибутково. 2008 р. позитивний фінансовий результат Укоопспілки становив 146,0 млн грн. Значно зросла (на 57,3 %) частка прибуткових підприємств. Однак через кризові явища упродовж 2009 р. прибуток системи скоротився на 39,7 % і становив 88,1 млн грн та на 3,5 % у 2010 р. і становив 85,0 млн грн. Проте частка прибуткових підприємств за 2009–2010 рр. порівняно з 2008 р. зросла на 2,2 % і становила 99,2 %. Аналогічну ситуацію спостерігаємо і відносно окремих облспоживспілок, окрім Черкаської ОСС, прибуток від господарської діяльності якої 2000 р.

Таблиця 2.18

Динаміка фінансових результатів і чисельності прибуткових підприємств споживчої кооперації за 1990–2010 рр. (млн грн.)

Показники	Роки						
	1990*	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Роздрібний товарооборот Укоопспілки	23234	2070	1576	2610	3887	3662	4368
Прибуток	779,8	184,9	-62,1	35,6	146,0	88,1	85,0
Темп росту товарообороту Укоопспілки, відсотків до попереднього періоду	–	–	76,1	165,6	116,7	94,2	119,3
Темп росту прибутку Укоопспілки, відсотків до попереднього періоду	–	–	-122,8	157,3	128,4	60,3	96,5
Кількість прибуткових підприємств (відсотків до загальної кількості)	99,9	83,0	62,7	90,1	97,0	99,2	99,2

Примітка. * Показники 1990 р. наведені у млн крб.

становив 2156 тис. грн, що порівняно з 2003 р. знизився на 3 тис. грн. 2010 р. проти 2009 р. прибуток від господарської діяльності зріс у Черкаській і Чернігівській ОСС відповідно на 5 та 1 тис. грн (рис. 2.1). За 2000–2010 рр. кількість прибуткових підприємств по окремих облспоживспілках зросла від 50 % до 100 %.

Отже, ефективність господарської діяльності підприємств споживчої кооперації України, крім загальних обсягів окремих галузей і змін у матеріально-технічній базі, визначається також сумою прибутку, отриманого різними галузями господарської діяльності обстежених обласних споживспілок.

За 1995–2000 рр. обсяг прибутку споживчої кооперації мав тенденцію до зменшення як у цілому по Укоопспілці (на 122,8 млн грн), так і по областях, що аналізуються. Зокрема, якщо Полтавська

і Чернігівська облспоживспілки в 2000 р. спрацювали збитково, то Черкаська отримала 2,2 млн. грн. прибутку.



Рис. 2.1. Зростання прибутку в цілому в системі Укоопспілки та Чернігівській, Полтавській і Черкаській облспоживспілках за 2000–2010 рр.

Так, протягом 2005–2008 рр. прибуток по Укоопспілці зріс у 4,1 рази (з 35,6 до 146,0 млн грн), в тому числі в Полтавській облспоживспілці – у 7,4 (з 540 тис. грн до 4,0 млн грн), в Черкаській – у 24,8 (з 440 тис. грн до 10,9 млн грн) та в Чернігівській – у 9,1 (з 320 тис. грн до 2,9 млн грн), що є свідченням поступового підвищення ефективності господарської діяльності споживчої кооперації України.

Наслідки кризи 2008–2009 рр. сприяли зменшенню суми прибутку за 2010 р. порівняно з 2008 р. у всіх аналізованих облспоживспілках: Полтавській – на 55 %, Черкаській – на 23 та Чернігівській – на 52.

Проаналізовані нами обсяги діяльності окремих галузей системи, матеріально-технічна база та прибутки характеризують лише окремі напрями ефективності їх функціонування. Для комплексної оцінки ефективності господарювання, на нашу думку, може бути використаний матричний метод, який широко

використовується консалтинговими фірмами країн з розвинуеною економікою [49, с. 63] (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Вихідна матриця, матриця координат та матриця квадратів частки товарообороту і прибутку обласних споживспілок у їх загальних обсягах за 2010 р.

Облспожив- спілки	Вихідна матриця		Матриця координат		Матриця квадратів	
	Частка, %					
	у това- рообо- роті	у при- бутку	у това- рообо- роті	у при- бутку	у това- рообо- роті	у при- бутку
Кримспожив- спілка	5,28	11,49	0,45	1,00	0,20	1,00
Вінницька	11,80	7,17	1,00	0,62	1,00	0,39
Волинська	3,49	2,63	0,30	0,23	0,09	0,05
Дніпропет- ровська	7,95	7,59	0,67	0,66	0,45	0,44
Житомирська	6,93	4,49	0,59	0,39	0,34	0,15
Закарпатська	3,51	2,24	0,30	0,20	0,09	0,04
Івано- Франківська	2,29	1,90	0,19	0,17	0,04	0,03
Кіровоградська	2,17	0,95	0,18	0,08	0,03	0,01
Луганська	2,41	5,80	0,20	0,50	0,04	0,25
Львівська	4,55	2,96	0,39	0,26	0,15	0,07
Миколаївська	0,88	3,65	0,07	0,32	0,01	0,10
Одеська	1,58	2,89	0,13	0,25	0,02	0,06
Полтавська	6,23	2,13	0,53	0,19	0,28	0,03
Рівненська	11,63	9,71	0,99	0,85	0,97	0,71
Сумська	3,30	10,42	0,28	0,91	0,08	0,82
Тернопільська	4,72	5,38	0,40	0,47	0,16	0,22
Херсонська	2,38	3,18	0,20	0,28	0,04	0,08
Хмельницька	4,16	1,74	0,35	0,15	0,12	0,02
Черкаська	8,11	9,82	0,69	0,85	0,47	0,73
Чернівецька	2,59	2,22	0,22	0,19	0,05	0,04
Чернігівська	4,03	1,63	0,34	0,14	0,12	0,02

Примітка. Розрахунки рейтингу здійснено без урахування Харківської ОСС, оскільки у 2010 р. вона вибула зі складу Укоопспілки

Для аналізу ефективності господарської діяльності підприємств споживчої кооперації з використанням матричного методу будуюмо об'єднану таблицю матриць, що враховуватиме вихідну, матрицю координат та квадратів і матрицю зважених величин (табл. 2.19, 2.20) [144].

У табл. 2.19 визначаємо максимальний елемент по кожному з показників і отримуємо матрицю координат, яку використовуємо для побудови матриці квадратів.

На останньому етапі розраховуємо матрицю зважених величин і визначаємо інтегральний показник і рейтинг облспоживспілок (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Матриця зважених величин частки товарообороту і прибутку обласних споживспілок у загальних їх обсягах по Укоопспілці за 2010 р.

Облспоживспілки	Частка, %		Сума балів	Рейтинг
	у товаро- обороті	у прибутку		
Кримспоживспілка	0,60	5,00	5,60	2
Вінницька	3,00	1,95	4,95	4
Волинська	0,26	0,26	0,52	12
Дніпропетровська	1,36	2,18	3,54	6
Житомирська	1,03	0,76	1,80	7
Закарпатська	0,27	0,19	0,46	16
Івано-Франківська	0,11	0,14	0,25	20
Кіровоградська	0,10	0,03	0,14	21
Луганська	0,13	1,27	1,40	9
Львівська	0,45	0,33	0,78	11
Миколаївська	0,02	0,51	0,52	13
Одеська	0,05	0,32	0,37	18
Полтавська	0,84	0,17	1,01	10
Рівненська	2,91	3,57	6,49	1
Сумська	0,23	4,11	4,35	5
Тернопільська	0,48	1,09	1,57	8
Херсонська	0,12	0,38	0,51	14
Хмельницька	0,37	0,11	0,49	15
Черкаська	1,42	3,65	5,07	3
Чернівецька	0,14	0,19	0,33	19
Чернігівська	0,35	0,10	0,45	17

Оцінку значимості показників відносно ефективності господарської діяльності споживчої кооперації надавали 15 експертів, що відповідає достатньому ступеню довіри.

За результатами експертних оцінок за п'ятибальною системою – першому показнику (обсягу роздрібного товарообороту) встановлено – 3 бали, другому (прибутку) – 5 балів.

Аналогічний аналіз за допомогою матричного методу було проведено за період 2003–2009 рр. У результаті підрахунків було визначено загальний рейтинг облспоживспілок за аналізований період (табл. 2.21, рис. 2.2) та побудовано динамічну персоніфіковану матрицю і динамічну матрицю позиціонування, що адаптовані до умов діяльності кооперативних підприємств (табл. 2.22, рис. 2.3) [10, с. 72–76].

Таблиця 2.21

Загальний рейтинг підприємств облспоживспілок за часткою товарообороту і прибутку у їх загальних обсягах за 2003–2010 рр.

Облспоживспілки	Рейтинг								Сума балів	Рейтинг за 2003–2010 рр.
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>
Кримспоживспілка	1	6	1	2	4	2	2	2	20	2
Вінницька	8	5	3	5	5	6	6	4	42	4
Волинська	13	13	17	17	15	13	10	12	110	14
Дніпропетровська	11	1	9	4	2	4	7	6	44	5
Житомирська	4	3	2	6	7	10	8	7	47	6
Закарпатська	12	12	14	14	13	14	12	16	107	13
Івано-Франківська	21	21	21	20	20	20	20	20	163	20
Кіровоградська	20	20	19	21	21	21	21	21	164	21
Луганська	19	19	20	19	17	17	17	9	137	18
Львівська	6	8	7	10	9	8	11	11	70	9
Миколаївська	16	18	18	15	18	7	18	13	123	16
Одеська	7	11	12	9	14	18	14	18	103	12
Полтавська	9	9	8	12	10	11	9	10	78	10
Рівненська	2	2	5	1	1	1	1	1	14	1
Сумська	10	10	11	11	6	9	3	5	65	8
Тернопільська	17	14	4	3	3	5	5	8	59	7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Херсонська	18	16	15	17	12	19	13	14	124	17
Хмельницька	14	15	13	7	16	15	15	15	110	15
Черкаська	3	4	6	8	8	3	4	3	39	3
Чернівецька	15	17	16	18	19	16	19	19	139	19
Чернігівська	5	7	10	13	11	12	16	17	91	11

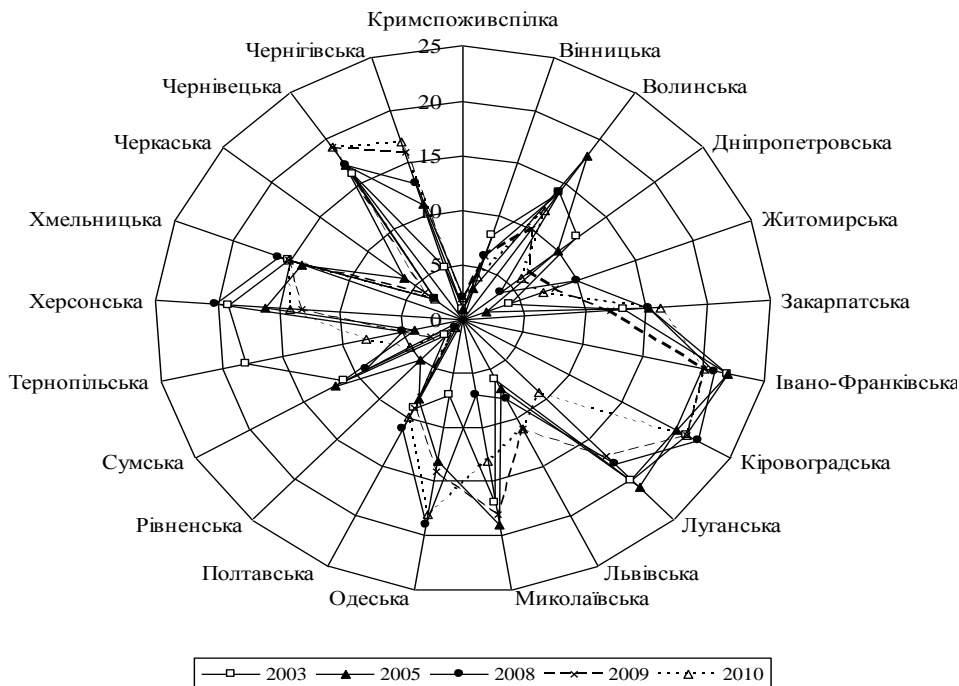


Рис. 2.2. Зміни у загальному рейтингу облспоживспілок за часткою товарообороту і прибутку Укоопспілки за 2003–2010 рр.

Як свідчить аналіз, порівняно з 2003 р. не змінила свої рангові позиції Черкаська ОСС. Майже не зазнали змін відносно частки у товарообороті та прибутку 13 ОСС – Кримспоживспілка, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька та Чернівецька.

Найбільших змін зазнали Луганська (рейтинг +10), Тернопільська (+9), Дніпропетровська (+6) та Сумська (+6) облспоживспілки. Значно погіршили свої показники Чернігівська (рейтинг –12), Одеська (–11) та Львівська (–5) облспоживспілки.

Перші місця за аналізований період відносно загального рейтингу облспоживспілок посіли Рівненська, Кримспоживспілка та Черкаська ОСС, які протягом 2003–2010 рр. майже не втрачали своїх місць і тим самим сприяли загальному підвищенню роздрібного товарообороту та прибутку споживчої кооперації України (табл. 2.21).

Стабільною діяльністю упродовж 2003–2010 рр. вирізнялися Рівненська та Черкаська ОСС і Кримспоживспілка – перший квадрант динамічної персоніфікованої матриці; Полтавська облспоживспілка – другий квадрант, Волинська, Хмельницька – третій квадрант і Кіровоградська, Івано-Франківська – четвертий квадрант. Ранги перелічених спілок у 2010 р. залишилися у межах своїх квадрантів, хоча одні покращили свої рейтинги, інші погіршили (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

**Динамічна персоніфікована матриця рангових місць
облспоживспілок України за їх часткою у роздрібному
товарообороті та прибутку за 2003, 2010 рр.**

1 квадрант		2 квадрант	
Рівненська 2,1	Кримська 1,2 Черкаська 3,3 Житомирська 4,7	Вінницька 8,4	Полтавська 9,10
	Чернігівська 5,17	Сумська 10,5	Львівська 6,11 Одеська 7,18
3 квадрант		4 квадрант	
Волинська 13,12	Закарпатська 12,16 Хмельницька 14,15 Чернівецька 15,19	Луганська 19,9 Тернопільська 17,8	
Дніпропетровська 11,7		Івано-Франківська 21,20 Миколаївська 16,13 Херсонська 18,14	Кіровоградська 20,21

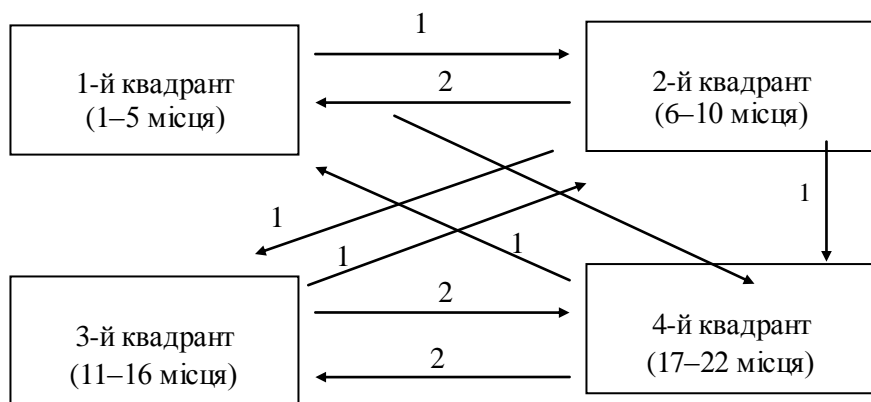


Рис. 2.3. Динамічна матриця позиціонування рангових місць облспоживспілок України за їх часткою у роздрібному товарообороті та прибутку за 2003, 2010 рр.

Динамічна матриця позиціонування місць показує, що кардинально покращити свої рангові позиції прагнули Вінницька та Сумська облспоживспілки другого квадранта (2003 р. вони відповідно посіли 8 та 10 місце, 2010 р. – 4 та 5), Дніпропетровська ОСС третього квадранта (11 місце в 2003 р. та 7 в 2010 р.) і Тернопільська та Луганська ОСС четвертого квадранта (17 та 19 місця у 2003 р. і 8 та 9 – у 2010 р.).

Як видно, шість облспоживспілок погіршили свої рейтингові місця: з першого квадранта одна перейшла до другого та одна до четвертого, з другого квадранта – одна до третього та одна до четвертого, з третього квадранта – дві до четвертого (рис. 2.3). Отже, відносно стабільну економічну ситуацію протягом 2003–2010 рр. мали 14 облспоживспілок (66,7 %), зберегли свої позиції з першого до десятого місця 7 облспоживспілок.

В умовах конкуренції одним із основних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства є рентабельність. Аналіз рентабельності таких основних галузей споживчої кооперації, як торгівля, ресторанне господарство, заготівлі та промисловість за 1990–2010 рр. проведено в табл. 2.23.

Аналіз показує значне зменшення рентабельності всіх галузей споживчої кооперації за 1990–2010 рр. Так, по галузі торгівлі аналізований показник зменшився на 47,7 %, ресторанного господарства – на 73,7; заготівель – на 93,2 і промисловості – на

87,3, що свідчить про зниження ефективності діяльності підприємств Укоопспілки за даний період.

Таблиця 2.23

**Аналіз показників рентабельності обороту окремих галузей
споживчої кооперації України за 1990 – 2010 рр., %**

Показники	Роки					2010 р. у відсотках до		
	1990	1995	2000	2005	2010	1990	1995	2005
Торгівля	1,68	3,62	–3,46	0,49	0,88	52,3	24,3	у 1,8 разів
Ресторанне господарство	3,12	3,46	–1,33	0,23	0,82	26,3	23,7	у 3,6 разів
Заготівлі	2,73	5,03	–0,55	–0,05	0,19	6,8	3,7	у 3,5 разів
Промисловість	6,08	11,54	–4,99	–0,25	0,77	12,7	6,7	у 3,2 разів

Причому найвищі показники рентабельності галузей за аналізований період спостерігаємо у 1995 р., найнижчі (від’ємні) – у 2000 р.

Однак, з 2005 р. показники рентабельності по всіх галузях показують позитивну тенденцію і у 2008 р. рентабельність галузі торгівлі зросла порівняно з 2005 р. у 2,7 рази і становила 1,32 %, ресторанного господарства – у 3,4 рази (0,77 %), заготівель – у 8,2 (0,43 %) та промисловості – у 6,8 (1,68 %).

Проте криза 2008 р. знову спричинила зниження показників рентабельності по всіх галузях, окрім галузі ресторанного господарства. Найбільш рентабельною у 2010 р. виявилася галузь торгівлі, найменша рентабельність у заготівельній галузі.

Для кожного року було побудовано таблицю рейтингу рентабельності обспоживспілок по галузях, на основі яких визначено загальний рейтинг рентабельності господарської діяльності обспоживспілок

Підсумувавши загальні рейтинги рентабельності всіх галузей діяльності кожної обспоживспілки за 2003–2010 рр., було отримано наступні результати (табл. 2.24): відносно 2003 р. у 2010 р. своїх рейтингових місць майже не змінили сім обспоживспілок – Вінницька, Луганська, Полтавська, Рівненська, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська.

Покращили свої рейтингові місця 11 обспоживспілок. Найбільших змін зазнали Одеська (рейтинг +13), Сумська (+11), Херсонська (+11) та Миколаївська (+9) обспоживспілки.

Таблиця 2.24

**Зміни рейтингів та загальний рейтинг рентабельності
облспоживспілок у 2003–2010 рр.**

Облспожив- спілки	Загальний рейтинг рентабельності облспоживспілок								Сума балів	Місце за 2003– 2010 рр.
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
Кримспожив- спілка	2	4	1	12	9	9	11	9	57	4
Вінницька	14	12	9	13	12	17	12	16	105	16
Волинська	10	13	15	7	3	18	21	5	92	11
Дніпропетро- вська	4	2	5	4	6	1	1	17	40	2
Житомирська	13	14	12	15	15	11	18	6	104	15
Закарпатська	3	8	18	2	16	12	5	14	78	7
Івано- Франківська	9	17	6	3	4	6	7	15	67	5
Кіровоградська	1	9	13	18	20	8	15	11	95	12
Луганська	18	21	21	19	19	21	20	20	159	21
Львівська	8	3	7	6	17	20	19	21	101	19
Миколаївська	11	18	10	11	8	16	4	2	80	8
Одеська	20	10	16	9	11	10	6	7	89	10
Полтавська	21	6	8	14	10	14	13	19	105	16
Рівненська	7	1	13	1	2	2	2	3	31	1
Сумська	12	20	19	8	7	4	3	1	74	6
Тернопільська	5	5	3	5	1	3	9	10	41	3
Херсонська	19	15	4	10	13	13	14	8	96	13
Хмельницька	16	7	11	20	17	19	10	12	112	17
Черкаська	15	16	17	16	14	5	8	13	104	15
Чернівецька	6	11	2	17	21	7	16	4	84	9
Чернігівська	17	19	20	21	5	15	17	18	132	18

Примітка. Розрахунки рейтингу здійснено без урахування Харківської ОСС, оскільки у 2010 р. вона вибула зі складу Укоопспілки

Покращення показників рентабельності в облспоживспілках відбулося в усіх галузях, окрім промисловості в Одеській, торгівлі і

заготівлі – в Херсонській та заготівлі – в Сумській і Миколаївській областях.

Перші місця за 2003–2010 рр. зайняли Рівненська, Дніпропетровська та Тернопільська облспоживспілки. Проте під впливом кризи 2008 р. Дніпропетровська та Тернопільська облспоживспілки у 2009–2010 рр. погіршили свої рейтинги відповідно на 13 (з 1–6 місць за 2003–2009 рр. до 17 в 2010 р.) і 5 (з 1–5 за 2003–2008 рр. до 9–10 у 2009–2010 рр.) позицій, здебільшого це було спричинено падінням рентабельності галузі промисловості.

Також значно погіршили свої показники рентабельності Закарпатська (рейтинг –11), Івано-Франківська (–9), Кіровоградська (–10) та Львівська (–13) облспоживспілки.

На рис. 2.4 можна чітко простежити загальні рейтинги ефективності господарської діяльності облспоживспілок за 2003–2010 рр.

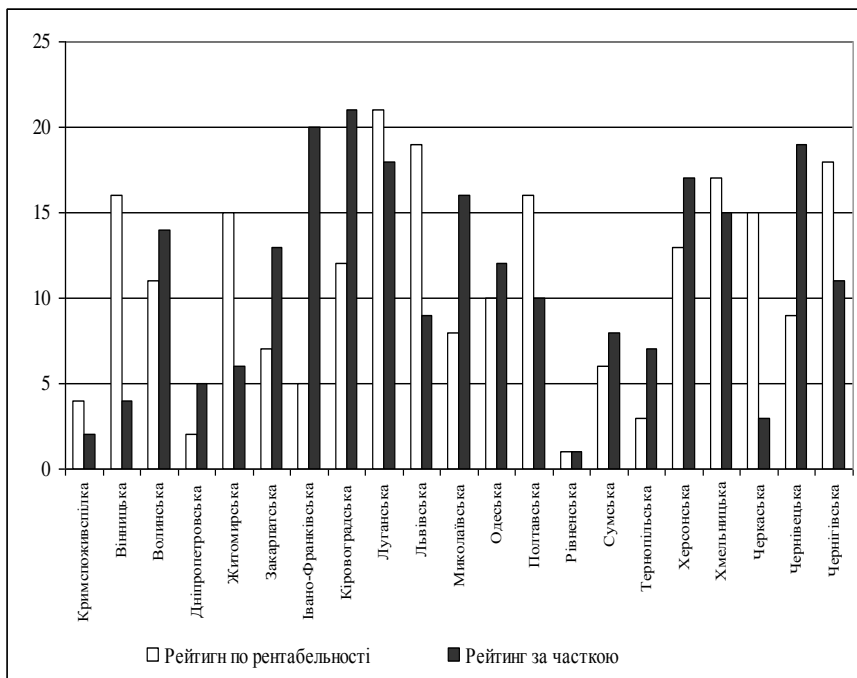


Рис. 2.4. Рейтинги господарської діяльності облспоживспілок за 2003–2010 рр.

Як бачимо, рейтинги на рис. 2.4 відрізняються один від одного, однак можемо зробити висновок про стабільну й ефективну діяльність протягом 2003–2010 рр. восьми облспоживспілок, у яких різниця між рейтингами складає 1–3 бали, а саме: Рівненська, Кримспоживспілка, Волинська, Дніпропетровська, Луганська, Одеська, Сумська та Хмельницька. В межах перших десяти облспоживспілок за обома рейтингами за 2003–2010 рр. знаходяться Рівненська, Кримспоживспілка, Дніпропетровська та Сумська ОСС. Аналогічна ситуація характерна і для районних споживспілок і споживчих товариств.

2.3 Економічний аналіз розвитку кредитної та сільськогосподарської кооперації України в умовах ринкових перетворень

Одним із пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств в економіці держави є поступальний розвиток і координація зусиль основних гілок національного кооперативного руху: споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації.

Економічний аналіз розвитку кредитної кооперації України показує стрімкий і динамічний розвиток галузі за період 1995–2008 рр. і значне зменшення основних показників діяльності за 2009–2010 рр., що було спричинено кризою 2008 р. (табл. 2.25).

Станом на 01.01.2011 р. в Україні зареєстровано 659 кредитних спілок (членів НАКСУ), що в 14,8 разів більше проти 1995 р., однак в 1,2 разу менше проти 2008 р. (табл. 2.33). Найбільшою кількістю кредитних спілок у 2009 р. відзначилися: м. Київ – 72, Луганська – 52, Донецька – 44, Одеська – 38 і Черкаська – 35 КС області. 2008 р. активи кредитних спілок налічували 6063,9 млн грн, що порівняно з 1995 р. зросли майже в 6 тис. разів, у 2010 р. активи зменшились у 1,8 разу і становили 3432,2 тис. грн. 2008 р. сума кредитів, що була надана членам спілок, становила 5572,8 млн грн, однак через кризу, упродовж 2009–2010 рр. сума кредитів знизилась на 39,9 % і 2010 р. становила 3349,5 млн грн. Відповідно 2008 р. зросла сума внесків членів кредитної спілки на депозитні рахунки, яка у 2010 р. порівняно з 2008 р. знизилась на 50,8 %. Залучаючи заощадження своїх членів і надаючи їм кредити на вигідних умовах, кредитні спілки зарекомендували себе як перспективні суб'єкти фінансового ринку, проте в період кризи спостерігалось стрімке скорочення всіх показників діяльності спілок, у тому числі кількість членів (2008 р. налічувалось 2669,4

тис. осіб, а до 2010 р. їх кількість скоротилася на 41,2 % і становила 1570,3 тис. осіб).

Таблиця 2.25

**Динаміка змін основних показників діяльності
кредитних спілок України за 1995–2010 рр.**

Показники	Роки						Зростання за 1995–2008 рр., (±)	Динаміка за 2008–2010 рр., %
	1995	2000	2005	2008	2009	2010		
Кількість кредитних спілок, од.	47	105	622	779	755	659	732	84,6
Темпи зростання, %	–	у 2,2 разів	111,1	125,2	96,9	87,3	–	–
Кількість членів, тис. осіб	15,0	75,9	1231,0	2669,4	2190,3	1570,3	2654,4	58,8
Темпи зростання, %	–	у 5,1 разів	156,8	у 2,2 разів	82,1	71,7	–	–
Активи, млн грн	1,0	21,2	1939,5	6064,9	4218,0	3432,2	6063,9	56,6
Темпи зростання, %	–	у 20,4 разів	у 2,2 разів	у 3,2 разів	69,5	81,4	–	–
Капітал, млн грн	–	3,9	668,5	1714,0	765,8	1117,3	1710,1	65,2
Темпи зростання, %	–	–	у 2,7 разів	у 2,6 разів	44,7	145,9	–	–
Сума кредитів, видана членам кредитних спілок, млн грн	0,8	18,8	1441,6	5572,8	3909,1	3349,5	5572	60,1
Заощадження членів, млн грн	0,6	13,6	1145,9	3951,1	2959,3	1945	3950,5	49,2

Темпи росту по всіх основних показниках діяльності за останні 2 роки мають тенденцію до зниження, що здебільшого спричинено насиченням ринку фінансовими установами та стрімким підвищенням конкуренції в галузі.

Розвиток кредитних спілок у регіонах, що аналізуються, за період 2003–2010 рр., як і в цілому по Україні, характеризується тенденцією зростання кількості кредитних спілок до 2008 р. і їх зменшенням у 2009–2010 рр. (додаток Ж, рис. Ж.1). Найбільший темп зростання був зафіксований 2004 та 2006 рр. (табл. 2.26).

Таблиця 2.26

Динаміка змін основних показників діяльності кредитних спілок Чернігівської, Полтавської та Черкаської областей за 2003–2010 рр. (млн грн)

Показники	Роки								Зміни за 2003–2010 рр., (+), (-)
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Полтавська область									
Кількість кредитних спілок, од.	13	17	20	23	23	22	30	16	3
Кількість членів, тис. осіб	12,8	21,6	18,6	36,0	41,8	44,6	34,2	25,4	12,6
Активи	10,4	18,0	29,3	84,8	87,9	110,7	69,7	42,0	31,6
Капітал	4,2	6,5	6,7	48,1	24,4	25,3	6,8	5,1	0,9
Сума кредитів, видана членам кредитних спілок	9,8	15,4	25,3	44,3	73,9	102,9	59,0	35,6	25,8
Заощадження членів	3,5	6,2	13,9	30,1	57,4	77,2	47,0	29,4	25,9
Черкаська область									
Кількість кредитних спілок, од.	20	32	33	51	51	50	35	32	12

Продовж. табл. 2.26

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Черкаська область									
Кількість членів, тис. осіб	14,2	24,7	39,5	74,4	96,5	110	91,5	70,8	56,6
Активи	30	48	105	189	309	386	297	240	209,6
Капітал	4,1	7,7	7,8	48,0	61,2	66,1	31,5	23,3	19,2
Сума кредитів, видана членам кредитних спілок	27,4	43,0	84,9	180	311	379	270	218	190,5
Заощадження членів	23,8	37,5	73,4	131	228	288	206	179	155,5
Чернігівська область									
Кількість кредитних спілок, од.	10	17	19	21	22	21	29	19	9
Кількість членів, тис. осіб	12,1	18,9	27,6	39,5	47,1	55,0	44,6	38,7	26,6
Активи	5,0	6,1	14,0	33,0	61,9	76,3	71,7	62,2	57,2
Капітал	2,1	2,8	3,4	10,5	12,3	14,9	10,2	6,8	4,7
Сума кредитів, видана членам кредитних спілок	4,8	6,1	13,7	28,8	55,8	72,1	67,7	58,6	53,8
Заощадження членів	3,1	3,3	6,8	20,6	45,4	54,7	46,0	41,6	38,5

При цьому протягом 2003–2007 рр. темпи зростання кількості членів кредитних спілок по всіх аналізованих областях прискорювались із деяким уповільненням з 2005 р. до 2007 р. (додаток Ж, рис. Ж.2). Відповідно зросли й активи областей, що аналізуються (додаток Ж, рис. Ж.3).

Причому середньорічне збільшення активів у Полтавській області за аналізований період становило 19,4 млн грн., або 70,5 %,

у Черкаській – 69,7 млн грн., або 79 % та у Чернігівській – 14,2 млн грн., або 87,4 %. 2010 р. проти 2008 р., через кризу, спостерігається зменшення активів спілок у Полтавській області – на 69,1 %, Черкаській – на 38,0 та Чернігівській – на 18,5.

Аналогічні тенденції були характерними для суми кредитів, депозитів і капіталу кредитних спілок (рис. 2.5).

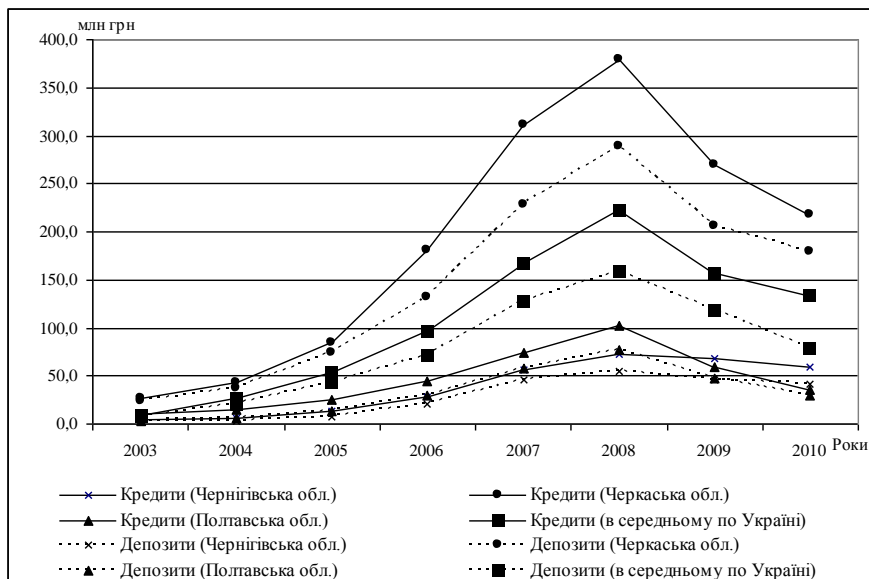


Рис. 2.5. Порівняльна структура кредитних вкладень і депозитних зобов'язань кредитних спілок у цілому по Україні та, зокрема, в Чернігівській, Полтавській і Черкаській областях за 2003–2010 рр.

Як показало анкетне обстеження, найбільшим спектром послуг кредитних спілок користується середній клас, про що свідчать відповіді анкет на питання: «Люди із яким соціальним статусом становлять основну частину вкладників Вашої кредитної спілки?» Члени КС беруть кредити з метою облаштування житла (48 % опитуваних); на навчання (26 %) та придбання автомобіля (15 %), тобто споживчі кредити та кредити на інші потреби (додаток Е, табл. Е.2). За даними Міністерства Держфінпослуг, у період 2003–2010 рр. найбільшу частку в кредитному портфелі кредитних спілок займали споживчі кредити (36–60%), проте криза 2008 р.

спричинила зниження їх частки і відповідно зростанні частки комерційних кредитів (рис. 2.6).

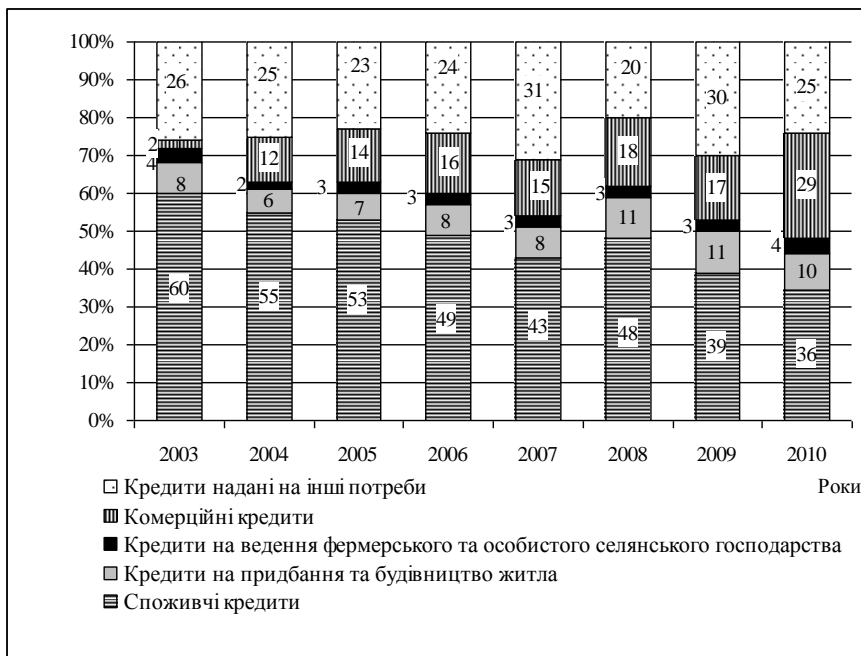


Рис. 2.6. Структура кредитів кредитних спілок України за видами протягом 2003–2010 рр.

Для виявлення залежності між основними показниками розвитку кредитних спілок областей, що аналізуються, у дослідженні використано кореляційно-регресійний аналіз. За допомогою аналітичного вирівнювання та екстраполяції тренду ми визначили залежність показників один від одного для проведення прогнозів на перспективу [147].

Залежність суми активів від суми кредитів кредитних спілок розрахована нами за матеріалами Черкаської області.

Для розрахунку параметрів a і b лінійної регресії $y = a + bx$, використано систему нормальних рівнянь відносно a і b (2.1) [30, с. 143; 41; 76; 156, с. 47; 169]:

$$\begin{cases} n \cdot a + b \cdot \sum x = \sum y, \\ a \sum x + b \sum x^2 = \sum y \cdot x. \end{cases} \quad (2.1)$$

Використаємо параметри рівняння регресії для розрахунку коефіцієнта еластичності (2.2):

$$K_{el} = b \cdot \frac{\sum x}{\sum y} = 1,006 \cdot \frac{1512,53}{1602,56} = 0,949. \quad (2.2)$$

тобто при зростанні суми кредитів на 1%, рівень суми активів зросте на 0,949%.

За розрахунками лінійний коефіцієнт парної кореляції (2.3) і коефіцієнт детермінації склали (2.4):

$$r_{xy} = b \cdot \frac{\sigma_x}{\sigma_y} = 1,006 \cdot \frac{120,75}{121,85} = 0,997, \quad (2.3)$$

$$r_{xy}^2 = 0,997^2 = 0,994. \quad (2.4)$$

Отже, зв'язок між аналізованими показниками прямий, дуже тісний і на 99,4 % варіація суми активів обумовлена різницею в сумі кредитів, а на 0,6 % – іншими факторами.

Для перевірки істотності зв'язку та вірогідності обраної моделі використаємо критерій Фішера (2.5):

$$F_{розр.} = \frac{r^2}{1-r^2} \cdot \frac{k_2}{k_1} = \frac{0,994}{1-0,994} \cdot \frac{8}{1} = 971,64, \quad (2.5)$$

при цьому $k_1 = m - 1 = 1$, $k_2 = n - m = 6$, де k_1, k_2 – показники вільності для великої і малої дисперсій; m – кількість груп за ознакою x ; n – кількість елементів досліджуваної сукупності, звідси $k_1 = 2 - 1 = 1$, $k_2 = 8 - 2 = 6$.

Знаходимо F_t при ймовірності 0,95 за математичною таблицею:

$$F_t(0,95) = 215,71. \text{ Отже, } 971,64 > 215,71, \text{ тобто } F_{розр} > F_t.$$

Обчислення свідчать про суттєвий вплив суми депозитів на суму активів кредитних спілок, а обрана модель вважається вірогідною.

Придатність моделі для прогнозування перевіримо шляхом обчислення відносної похибки апроксимації (2.6):

$$\varepsilon = \frac{1}{n} \cdot \sum \frac{|y - \hat{y}|}{y} \cdot 100 = \frac{1}{8} \cdot 62,02 \approx 7,8\%. \quad (2.6)$$

Якщо відносна похибка апроксимації не перевищує 15 %, то апроксимація вважається якісною і за моделлю можна прогнозувати. Отже, наведені нами розрахунки можуть використовуватися для прогнозу середньорічної суми активів на 2011 р. У разі зростання суми кредитів використаємо темп росту 2010 р. – 80,8 %. Розрахунки дали такі результати: $x = 176,1$ млн грн; $= 10,13 + 1,006 \cdot 176,1 = 187,3$ млн грн.

Таким чином, при збереженні в 2011 р. кредитними спілками Черкаської області темпу росту суми кредитів не менше, ніж 80,8 % при інших рівних умовах сума активів спілок може становити 187,3 млн грн.

Для визначення \hat{y}_{np} я придатності трендових функцій для прогнозування розрахуємо середню квадратичну похибку (2.7) та з її використанням одержимо і помилку прогнозу (S_y) (2.8):

$$S_y = \pm \sqrt{\frac{\sum (y - \hat{y})^2}{n - m}} = \pm 11,02, \quad (2.7)$$

$$E_{\hat{y}_{0,954}} = \pm t \cdot S_y \cdot \sqrt{\frac{1}{n} \cdot \frac{(x_{np} - \bar{x})^2}{\sum (x - \bar{x})^2}} = \pm 2 \cdot 11,02 \cdot \sqrt{\frac{1}{8} \cdot \frac{(176,11 - 184,95)^2}{1166528}} = \pm 0,158. \quad (2.8)$$

Отже, при прогнозованому значенні суми активів 187,3 млн грн на 2011 р., помилка прогнозу становить ± 158 тис. грн, тобто 0,08 % від прогнозованої суми, що можна вважати успішним результатом кореляційно-регресійного аналізу при виборі обраної моделі залежності факторів.

Проаналізувавши залежність інших факторів (суми депозитів, кількості членів спілок, кількості спілок) один від одного, можна зробити висновок, що такі фактори, як кількість спілок і кількість членів пов'язані між собою та з іншими показниками непрямым зв'язком, тому прогнозування для таких моделей не є доцільним. Нами виявлено вірогідні, пов'язані між собою та придатні для прогнозування і інші моделі, результати яких оформлено в табл. 2.27.

Таблиця 2.27

**Результати розрахунків залежностей між факторами
кореляційно-регресійного аналізу по кредитних спілках
Черкаської області
за 2003–2010 рр.**

Показники	Залежності		
	суми активів від суми депозитів	суми кредиту від суми депозитів	суми кредиту від суми активів
Рівняння регресії	$y_{np} = 1,6 + 1,361 \cdot x$	$y_{np} = -7,78 + 1,348 \cdot x$	$y_{np} = -8,85 + 0,988 \cdot x$
Лінійний коефіцієнт парної кореляції	0,998	0,998	0,997
Коефіцієнт детермінації	0,996	0,995	0,994
Критерій Фішера	1636,7	1294,1	971,6
Відносна похибка апроксимації, %	5,1	4,6	7,9

Отже, всі три моделі вірогідні, апроксимація якісна і за моделями можна прогнозувати.

Аналітичне вирівнювання відносно суми активів і суми кредитів кредитних спілок також було проведено за показниками Чернігівської області, – результати щодо вибору моделей підтвердилися і для цієї області.

У ході розвитку системи кредитних спілок в Україні виникає потреба удосконалювати механізми їх функціонування, при цьому слід обов’язково враховувати вітчизняні умови і міжнародний досвід. Досить актуальним, на наш погляд, є вивчення та запровадження досвіду країн з розвинутою економікою.

Так, європейська кооперативна фінансово-кредитна система будується за принципом «знизу – догори» та має кілька рівнів: низовий – кооперативні каси, кредитні спілки та кооперативи; місцевий та регіональний – регіональні кооперативні банки та головний – центральний кооперативний банк. Така система фінансової взаємодопомоги має надавати підтримку селянам і тим самим бути фінансовою основою аграрного сектора в умовах ринкової економіки. Тож створення в Україні кооперативної фінансово-кредитної моделі за зразком європейської та її інтеграція з системою сільськогосподарських кооперативів і споживчою

кооперацією, які дають можливість селянам не користуватися послугами посередників, на нашу думку, зможе забезпечити підвищення конкурентоспроможності кредитної, споживчої і сільсько-господарської кооперації та вирішити нагальні проблеми села [31, 103, 182].

Стимулювання діяльності сільськогосподарської кооперації та об'єднання її зусиль і можливостей з кредитною та споживчою кооперацією обумовлена трьома основними факторами: наявністю дрібнотоварних виробників, готових добровільно об'єднатись у виробничі й обслуговуючі кооперативи, спроможністю кооперативів забезпечити оптимальність організаційних; економічних і технологічних параметрів сільськогосподарського виробництва; можливість кооперативу розвивати економічні зв'язки, устрій сільського життя, забезпечити гарантії соціального захисту і соціальної підтримки селян [22, с. 232]. Співпраця сільськогосподарської кооперації з кредитною та споживчою покращить ситуацію з кредитуванням споживчих, виробничих та обслуговуючих кооперативів та забезпечить збут, переробку і реалізацію сільськогосподарської продукції та сировини з мінімальними витратами та максимальним економічним ефектом.

Соціологічне анкетне опитування керівників і членів сільськогосподарських кооперативів Полтавської, Черкаської та Чернігівської областей дали такі результати: 75 % керівників кооперативів відзначають перспективність сільськогосподарської кооперації у процесі формування ринкових відносин в агропромисловому комплексі України, решта (25 %) – не визначились. Однак 46 % керівників та членів кооперативів оцінили стан своїх сільськогосподарських кооперативів як недосконалий, проблемний і лише 8 % – відмінний та перспективний. У разі потреби інноваційного розвитку, залучають переважно кредитні кошти різних некооперативних фінансових структур, лише 25 % серед опитуваних керівників сільськогосподарських кооперативів відзначили, що користувалися послугами кредитних спілок, і лише 30 % взагалі змогли отримати кредит через невиконання вимог для отримання та високі відсотки.

Рівень соціальної важливості сільськогосподарської кооперації для сільського населення визначався респондентами як можливість користуватися технікою, реалізацією продукції та отримання роботи, проте частки відповідей на всі запропоновані питання розподілилися майже порівну, що свідчить про важливість усіх переваг сільськогосподарського кооперативу.

Як уже відзначалося, сільськогосподарська кооперація України представлена обслуговуючою та виробничою. Однією зі складових реформування аграрного сектора економіки України є вдосконалення механізму функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як суб'єктів інфраструктури аграрного ринку.

Економічний аналіз показує, що початковий етап відродження обслуговуючої кооперації припадає на 1997 р. і вже протягом 2000 р. в країні налічувалося 447 обслуговуючих кооперативів. Активна державна підтримка 2000–2004 рр. сприяла інтенсивному розвитку обслуговуючих кооперативів, кількість кооперативів за даний період зросла в 2,5 рази. Однак з 2005 р. чисельність товариств має тенденцію до зменшення (на 7,4 % проти 2004 р.). В 2007 р. кількість обслуговуючих кооперативів знову зросла – на 0,9 % або 9 од.

У 2010 р. порівняно з 2000 р. загальна кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів збільшилась на 312 од., або у 1,7 разу (табл. 2.28). Середня кількість кооперативів у розрахунку на одну область по Україні 2000 р. становила 18 од., 2005 – 42, 2008 р. – 20, 2009 р. – 27, 2010 р. – 30. Зростання чисельності обслуговуючих кооперативів було спричинене введенням у дію програм розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації, затверджених урядом у квітні 2009 р.

Рейтингова оцінка кількості обслуговуючих кооперативів дає можливість отримати такі результати (табл. 2.28): відносно 2000 р. в 2010 р. своїх рейтингових місць майже не змінили дев'ять областей – Вінницька, Кіровоградська, Львівська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Харківська, Херсонська та Черкаська. Покращили свої рейтингові місця 3 області: АР Крим (рейтинг +17), Житомирська (+11) та київська (+6) області.

Значно погіршили свої рейтингові позиції 13 областей. Найбільших змін зазнали Закарпатська (рейтинг - 21), Хмельницька (-19), Запорізька (-16), Миколаївська (-15), Івано-Франківська (-14), Чернівецька (-13) та Донецька області (-13). Аналіз табл. 2.29 показує, що кількість обслуговуючих кооперативів в Україні за 2003–2009 рр. зменшилась на 39,2 %, це спричинено скороченням чисельності та частки спеціалізованих кооперативів (55,1 % від загальної кількості обслуговуючих кооперативів у 2003 р. порівняно з 44,3 % у 2009 р.), в тому числі переробних – на 39,6 %, заготівельно-збутових – на 63,7 та сервісних – на 47,1.

Таблиця 2.28

Рейтинг сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у загальній їх кількості в Україні за 2000–2010 рр.

Області	2000 р.		2001 р.		2002 р.		2003 р.		2005 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2010 р. до 2000 р. , ±	
	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей
АР Крим	1	14	4	18	22	15	23	17	26	18	40	4	45	3	60	3	59	+17
Вінницька	0	0	1	24	27	12	30	11	42	10	71	2	76	2	78	2	78	–2
Волинська	0	0	17	13	27	12	30	11	35	13	34	6	27	9	49	4	49	–4
Дніпропетровська	42	3	42	4	46	5	62	3	32	15	2	24	23	10	26	10	–16	–8
Донецька	15	9	19	12	28	11	42	7	29	17	16	10	5	18	8	21	–7	–13
Житомирська	4	12	15	14	75	2	79	2	83	2	93	1	97	1	96	1	92	+14
Закарпатська	0	0	4	17	10	21	33	9	54	5	7	15	12	15	14	21	14	–21
Запорізька	22	6	30	5	40	8	50	5	54	6	17	9	14	14	11	18	–11	–16
Івано-Франківська	64	2	142	1	158	1	158	1	158	1	20	7	30	8	22	14	–42	–14
Київська	14	10	43	3	43	7	25	16	65	4	14	11	19	12	36	7	22	+6
Кіровоградська	5	11	5	16	8	22	48	6	15	21	8	14	19	12	25	11	20	+2
Луганська	0	0	1	18	7	23	8	20	15	22	1	25	16	13	24	12	24	–13
Львівська	22	6	28	6	56	3	60	4	44	8	38	5	35	7	34	8	12	–1
Миколаївська	21	7	25	8	25	13	32	10	11	24	4	17	8	17	10	19	–11	–15
Одеська	24	5	24	9	24	14	26	15	22	19	6	16	41	4	40	5	16	0

Продовж. табл. 2.28

Області	2000 р.		2001 р.		2002 р.		2003 р.		2005 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2010 р. до 2000 р. , ±	
	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей	од.	місце серед областей
Полтавська	3	13	4	17	16	17	29	12	39	12	6	16	16	13	18	16	15	+1
Рівненська	4	12	27	7	29	10	32	10	34	14	8	14	12	15	23	13	19	+1
Сумська	0	0	8	15	11	20	22	18	32	16	18	8	40	5	38	6	38	-6
Тернопільська	4	12	5	16	25	13	28	13	40	11	3	18	5	18	9	20	5	-7
Харківська	4	12	4	17	18	16	27	14	8	25	3	18	14	14	15	17	11	-1
Херсонська	21	7	21	10	45	6	48	6	44	9	13	12	36	6	32	9	11	0
Хмельницька	109	1	121	2	36	9	65	3	81	3	51	3	12	15	15	17	-94	-19
Черкаська	20	8	20	11	49	4	50	5	20	20	9	13	20	11	32	9	12	+1
Чернівецька	28	4	42	4	13	18	35	8	46	7	6	16	11	16	20	15	-8	-13
Чернігівська	21	7	25	8	18	16	19	19	15	23	8	14	12	15	24	12	3	-4
Всього	447	-	678	-	856	-	1061	-	1044	-	496	-	645	-	759	3	312	-

Таблиця 2.29

**Динаміка чисельності та структури сільськогосподарських
обслуговуючих кооперативів України за видами діяльності за
2003–2009р.**

Роки		Види кооперативів					
		всього	в тому числі:				
			переробні	заготівельно -збутові	сервісні	багатофункціональні	інші
2003	одиниць	1061	91	179	314	406	71
	%	100,0	8,6	16,9	29,6	38,3	6,7
2004	одиниць	1127	72	163	360	446	86
	%	100,0	6,4	14,5	31,9	39,6	7,6
2005	одиниць	1044	77	149	309	429	80
	%	100,0	7,4	14,3	29,6	41,1	7,7
2006	одиниць	970	66	143	277	421	62
	%	100,0	6,8	14,7	28,6	43,4	6,4
2007	одиниць	979	63	142	281	420	73
	%	100,0	6,4	14,5	28,7	42,9	7,5
2008	одиниць	496	31	47	125	262	31
	%	100,0	6,2	9,5	25,2	52,8	6,3
2009	одиниць	645	55	65	166	261	98
	%	100,0	8,5	10,1	25,7	40,5	15,2
Динаміка 2009 р. до 2003 р.,%		60,8	60,4	36,3	52,9	64,3	138,0

Розвиток обслуговуючих кооперативів у регіонах, що аналізуються, протягом 2003–2008 рр., як і в цілому по Україні, характеризується зменшенням їх кількості: в Полтавській області на 10,3 %, в Черкаській – на 58 та в Чернігівській – на 21,1 (табл. 2.30). У 2009 р. порівняно з 2008 р. кількість обслуговуючих кооперативів, як і в цілому по Україні, зросла в усіх аналізованих областях, а саме: у 2,7 рази – у Полтавській, у 2,2 – у Черкаській, у 1,5 – у Чернігівській.

Найбільшу частку у загальній чисельності сільськогосподарських кооперативів за 2003–2009 рр. становлять багатофункціональні кооперативи (40,5 % у 2009 р.). Ця ж тенденція характерна і для Полтавської, Черкаської та Чернігівської областей.

Як показує аналіз розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, їх кількість в Україні до 2010 р. є незначною, в деяких областях розвиток обслуговуючої кооперації знаходиться на початковому етапі.

Таблиця 2.30

**Динаміка змін чисельності сільськогосподарських
обслуговуючих кооперативів в цілому по Україні та в
Чернігівській, Полтавській і Черкаській областях за видами
діяльності протягом 2003–2009 рр.**

Вид діяльності	Роки										2009 р. до 2003 р.
	2003		2005		2007		2008		2009		
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	
за даними Мініагрополітики в середньому по Україні											
Переробні	4	8,6	3	7,4	3	6,4	1	6,3	2	8,5	50,0
Заготівельно-збутові	7	16,9	6	14,3	6	14,5	2	9,5	3	10,1	42,9
Сервісні	13	29,6	12	29,6	11	28,7	5	25,2	7	25,7	53,8
Багатофункціональні	16	38,3	17	41,1	17	42,9	10	52,8	10	40,5	62,5
Постачальницькі	3	6,7	3	7,7	3	7,5	1	6,3	4	15,2	133,3
Всього	42	100	42	100	39	100	20	100	26	100	61,9
Полтавська область											
Переробні	7	24,1	9	23,1	6	23,1	2	33,3	2	12,5	28,6
Заготівельно-збутові	6	20,7	8	20,5	5	19,2			4	25,0	66,7
Сервісні	9	31	12	30,8	9	34,6	3	50	5	31,3	55,6
Багатофункціональні	3	10,3	5	12,8	3	11,5	1	16,7	4	25,0	133,3
Постачальницькі	4	13,8	5	12,8	3	11,5	-	-	1	6,3	25,0
Всього	29	100	39	100	26	100	6	100	16	100	55,2
Черкаська область											
Переробні	14	28,0	4	20,0	3	11,5	2	22,2	4	20,0	28,6
Заготівельно-збутові	18	36,0	2	10,0	2	7,7	1	11,1	4	20,0	22,2
Сервісні	5	10,0	5	25,0	5	19,2	2	22,2	5	25,0	100,0
Багатофункціональні	13	26,0	9	45,0	12	46,2	4	44,4	7	35,0	53,8
Постачальницькі	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Всього	50	100	20	100	26	100	9	100	20	100	40,0
Чернігівська область											
Переробні	1	5,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Заготівельно-збутові	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Сервісні	6	31,6	5	33,3	5	33,3	3	37,5	4	33,3	66,7
Багатофункціональні	12	63,2	10	66,7	10	66,7	5	62,5	8	66,7	66,7
Постачальницькі	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Всього	19	100	15	100	15	100	8	100	12	100	42,1

Така ситуація пов'язана з рядом невирішених проблем: незадовільним станом їх матеріально-технічної бази, оскільки в обслуговуючі кооперативи в Україні об'єднуються переважно виробники сільгосппродукції з обмеженим капіталом;

недоступністю кредитів у комерційних банках і практично відсутністю інвестиційного капіталу. Для вирішення всіх перелічених проблем потрібно створити модель співпраці, взаємопідтримки різних видів кооперації: сільськогосподарської, кредитної з її фінансовими ресурсами та споживчої з налагодженою діючою матеріально-технічною базою.

Необхідність подальшого розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів була розглянута на нараді з питань розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, що відбулася 09.04.2009 р. У червні 2009 р. уряд затвердив дві програми розвитку села: Державну цільову програму підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до 2015 р. і цільову програму створення оптових ринків сільськогосподарської продукції [53]. За Програмою на фінансування розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у 2009 р. планувалося виділити із державного бюджету 90 млн грн.

З 1999 р. в Україні, крім обслуговуючих кооперативів, починають інтенсивно розвиватися виробничі кооперативи. За даними Державного комітету статистики України 2001 р. в Україні налічувалось 2165 сільськогосподарських виробничих кооперативів (87 – у середньому на одну область), частка яких становила 17 % у структурі сільськогосподарських підприємств. Активне зростання даного виду кооперації переважно спричинено організаційною подібністю виробничих кооперативів до колективних сільськогосподарських підприємств (КСП). Виробники сільгосппродукції намагалися таким чином зберегти матеріально-технічну базу цілісних виробничих комплексів, їх майно, соціальну інфраструктуру, кадровий потенціал тощо. Але непередумана політика реформування, в ході якої зміни відбулися тільки формально, залишивши недоліки колективної системи, призвела до зменшення виробничих кооперативів як у структурі сільськогосподарських підприємств України (рис. 2.7), так і в кількісному відношенні (табл. 2.31).

У 2010 р. серед областей, що аналізуються, частка виробничих кооперативів найвища і більша від середньої по Україні у Чернігівській області – 7,1 %, у Черкаській і Полтавській – відповідно 1,6 та 3,5, при середній по Україні – 5,6 %.

Загальна кількість виробничих кооперативів у 2009 та 2010 р. порівняно з 2001 р. зменшилась більше ніж удвічі, відповідно на 53,8 та 56 %, зокрема протягом 2001–2010 рр. значного зменшення зазнали Тернопільська, Закарпатська, Херсонська і Вінницька

області – відповідно на 79,0; 75,0; 72,6 і 71,8%, найменшого – Луганська область – на 10,5 %.

Зростання кількості кооперативів за 2001–2010 рр. відбулось у Сумській області – на 50,0 %, стали позицію (100 %) зберегла Львівська область. Найбільше сільськогосподарських виробничих кооперативів у 2010 р. у Одеській області – 134 (проти 267 у 2001 р.), найменша їх кількість у Закарпатській та Тернопільській – 6 та 3 (проти 24 та 14 у 2001 р.).

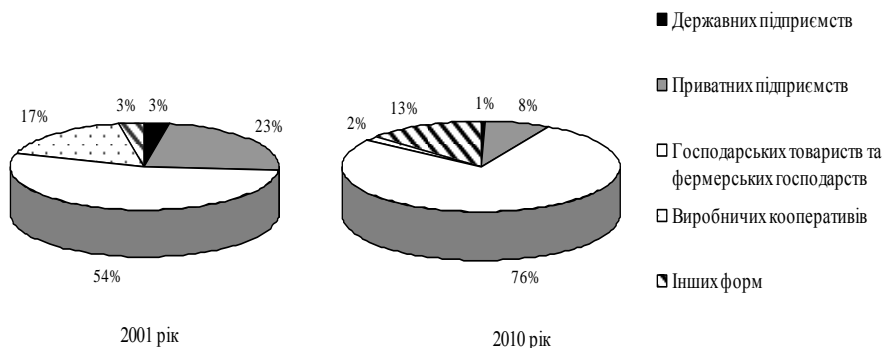


Рис. 2.7. Структура сільськогосподарських підприємств України у 2001, 2010 рр.

Групування областей за кількістю виробничих кооперативів (табл. 2.32) показало, що в 2010 р. порівняно з 2001 р. з другої групи до першої потрапили три області (37,5 % групи, Херсонська, Черкаська, Чернівецька).

Більша за середнє значення кількість кооперативів на область у Запорізькій, Київській, Чернігівській областях та Вінницькій і Хмельницькій, дві останні області у 2010 р. порівняно з 2001 р. погіршили свої позиції. Найбільше сільськогосподарських виробничих кооперативів протягом 2001–2010 рр. у АР Крим та Волинській, Одеській, Рівненській областях, які залишались у четвертій групі.

Таблиця 2.31

**Динаміка регіональних змін у кількості сільськогосподарських
виробничих кооперативів за 2001–2010 рр.**

Область	Роки										2010 р. до 2001 р., %
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
Україна	2165	2111	1938	1727	1521	1373	1262	1101	1001	952	44,0
АР Крим	144	144	138	138	136	109	98	91	89	95	66,0
Вінницька	181	130	135	123	116	88	70	64	56	51	28,2
Волинська	280	296	254	235	212	199	184	157	125	109	38,9
Дніпропет- ровська	30	42	28	21	19	14	15	12	12	12	40,0
Донецька	20	29	21	20	17	14	13	12	12	12	60,0
Житомир- ська	68	63	63	67	57	44	40	39	40	28	41,2
Закарпат- ська	24	14	19	10	7	6	7	8	7	6	25,0
Запорізька	97	101	89	75	69	57	55	47	43	40	41,2
Івано- Франківсь-ка	81	80	69	57	44	38	32	28	26	27	33,3
Київська	98	92	76	74	63	65	57	51	47	42	42,9
Кіровогра- дська	62	50	47	37	31	32	31	26	29	33	53,2
Луганська	19	22	21	16	14	13	11	17	17	17	89,5
Львівська	13	14	19	14	12	12	12	15	14	13	100
Миколаїв- ська	41	44	47	33	22	20	19	22	22	19	46,3
Одеська	267	262	247	215	187	165	153	145	136	134	50,2
Полтавська	68	62	60	49	42	41	39	35	36	33	48,5
Рівненська	181	197	185	162	128	142	139	97	85	83	45,9
Сумська	16	13	15	17	15	27	22	21	22	24	150
Тернопіль- ська	14	20	19	18	17	12	11	10	5	3	21,4
Харківська	51	54	50	43	42	36	30	28	25	25	49,0
Херсонська	62	51	40	34	33	23	24	19	19	17	27,4

Продовж. табл.. 2.31

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Хмельницька	157	147	134	121	107	101	77	66	54	50	31,8
Черкаська	45	48	42	35	30	23	25	16	14	15	33,3
Чернівецька	57	53	50	51	43	37	44	26	21	18	31,6
Чернігівська	89	83	70	62	58	55	54	46	41	42	47,2

Таблиця 2.32

Групування областей України за кількістю виробничих кооперативів за 2001, 2010 рр.

№	Групи областей за кількістю, од.		Кількість областей		Області	
	2001 р.	2010 р.	2001 р.	2010 р.	2001 р.	2010 р.
1	до 43	до 19	8	10	Дніпропетровська, Донецька, Закарпатська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська	Дніпропетровська, Донецька, Закарпатська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Тернопільська, Херсонська, Чернівецька, Черкаська
2	44-87	20-38	8	6	Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернівецька	Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Харківська
3	88-130	39-57	3	5	Запорізька, Київська, Чернігівська	Вінницька, Запорізька, Київська, Хмельницька, Чернігівська
4	131 і більше	58 і більше	6	4	АР Крим, Вінницька, Волинська, Одеська, Рівненська, Хмельницька	АР Крим, Волинська, Одеська, Рівненська

В областях, що аналізуються, ситуація відносно кількості виробничих кооперативів аналогічна ситуації по Україні (рис. 2.8).

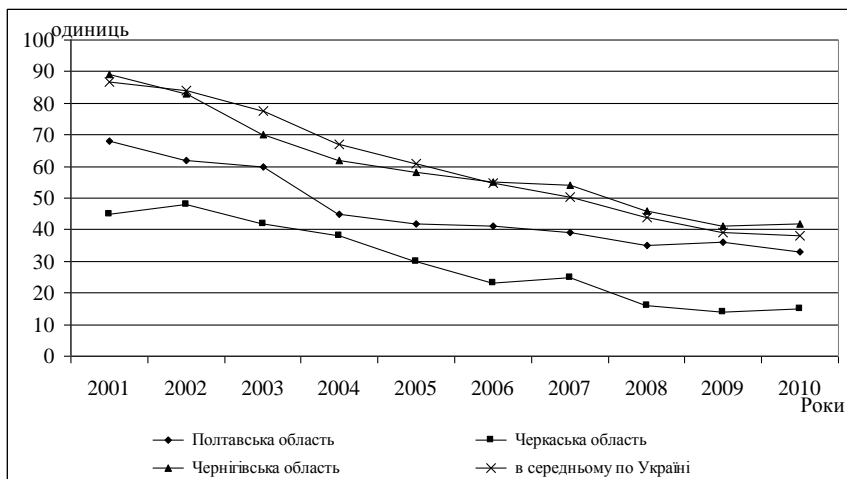


Рис. 2.8. Динаміка змін у кількості сільськогосподарських виробничих кооперативів у середньому по Україні та в Чернігівській, Полтавській і Черкаській областях за 2001–2010 рр.

Зменшення кількості кооперативів за 2001–2010 рр. призвело до відповідного скорочення середньоспискової чисельності працівників і площі сільськогосподарських угідь (табл. 2.33). У 2009–2010 рр. порівняно з 2001 р. середньоспискова чисельність працівників виробничих кооперативів зменшилась відповідно на 76,5 та 82,1%, або 258,3 та 277,2 тис. осіб, а площа сільськогосподарських угідь на 70,4 та 73,8%, або 2665,3 та 2793,0 тис. га.

Таким чином, для розвитку кредитної та сільськогосподарської кооперації характерні наступні тенденції. Кредитна кооперація має тенденції росту, проте останнім часом спостерігається зниження, через наслідки кризи, за всіма основними показниками діяльності: кількістю підприємств, чисельністю членів, за сумою активів, капіталу, обсягами кредитів і депозитними внесками членів, як у цілому по Україні, так і по областях, що аналізуються.

Сільськогосподарська кооперація в Україні як обслуговуюча, так і виробнича, перебуває в стадії розвитку. Однак за останні роки спостерігається тенденція зниження чисельності та обсягів діяльності кооперативів даного виду.

Таблиця 2.33

**Зміна середньооблікової чисельності працівників та
площі сільськогосподарських угідь виробничих кооперативів
по Україні за 2001–2010 рр.**

Показники	Роки								2010р. до 2001р.,%
	2001	2002	2003	2005	2007	2008	2009	2010	
Кількість виробни- чих кооперати- вів, од.	2165	2111	1938	1521	1262	1101	1001	952	44,0
У середньому по Україні	87	84	78	61	50	44	39	37	42,5
Середньо- облікова чисель- ність працівни- ків, тис. чол.	337,7	293,4	244, 2	170,4	130,0	107,9	79,4	60,5	17,9
У розрахунку на одне підприєм- ство, чол.	156	139	126	112	103	98	79	64	41,0
Площа сільськогос- подарських угідь, тис. га	3787	3817	3512	2647	2139	1763	1121	994	26,2
У розрахунку на одне підприєм- ство, га	1749	1807	1812	1740	1695	1601	1120	1044	59,7

Найбільш розвинені одночасно обидва види сільськогосподарської кооперації: і обслуговуюча, і виробнича 2010 р. в АР Крим, Вінницькій і Одеській областях. В Полтавській, Черкаській і Чернігівській областях нижчий за середній рівень розвитку сільськогосподарських кооперативів, окрім виробничої кооперації Чернігівської області.

Для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств сільськогосподарської кооперації та конкурентоспроможності всіх основних видів кооперативів необхідно об'єднання споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації в кластери, які на регіональному рівні зможуть поєднати матеріальні, грошові та трудові ресурси всіх видів кооперативів.

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ

3.1. Комплексна система оцінки конкурентоспроможності кооперативного сектора економіки

Важливою складовою стабільного розвитку кооперативних систем на ринку є розробка стратегії їх розвитку. Стратегія базується на стратегічному аналізі середовища, результатом якого є системна оцінка досліджуваного об'єкту та його оточення. Для її здійснення необхідно визначити конкурентний статус (конкурентоспроможність) господарюючого об'єкта. Поняття «конкурентоспроможність» тлумачиться в економічній літературі по-різному. Для її характеристики, наприклад, М. Портер використовується поняття порівняння конкурентних переваг, факторів управління та продуктивності використання ресурсів [112, с. 318]. І. Ансофф для визначення конкурентоспроможності використовує поняття «конкурентний статус фірми», тобто – «це позиція в конкуренції, своєрідна міра положення підприємства на ринку» [3, с. 56].

А. Градов поєднує погляди М. Портера і І. Ансоффа. На його думку, конкурентний статус підприємства «характеризує передумови досягнення підприємством того чи іншого рівня конкурентної переваги» [37, с. 112]. Він стверджує, що «конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена тільки в рамках групи фірм, що відносяться до даної галузі, або підприємств, які випускають товари (послуги) – субститути.» [37, с. 119].

Отже, конкурентоспроможність підприємства – це досягнення ним декількох визначальних у даній галузі переваг серед групи аналогічних підприємств цієї галузі і можливість утримання цих переваг у майбутньому.

В економічній теорії існує кілька способів оцінки конкурентоспроможності: методи рангів, різниць, балів, графічний метод «еталона», метод бенчмаркінгу, SWOT-аналіз, матриці BCG, ADL, McKinsey, Портера, крива навчання та крива досвіду Ансоффа тощо. Найбільш вживаними в економічному аналізі вважаються матриці BCG (БКГ) і McKinsey (МакКінзі), що і будуть використані нами в процесі розробки методики оцінки конкурентоспроможності, яка для наочності, буде здійснена на

матеріалах організацій торгівлі системи споживчої кооперації на регіональних ринках (у стратегічних зонах господарювання).

Конкурентоспроможність кооперативної системи визначається конкуренто-спроможністю організації і в першу чергу конкурентоспроможністю самого товару (продукції, робіт, послуг). Практично конкурентоспроможність товару (продукції, робіт, послуг) є основним фактором конкурентоспроможності не лише окремого підприємства, але й усього ланцюга конкурентоспроможності «товар – фірма – галузь – країна» [175].

Конкурентоспроможність товару залежить від сукупності його характеристик: якості, ціни, хіміко-фізичних властивостей, його унікальності та ін. Зазначені властивості товарів підприємств торгівлі споживчої кооперації та робіт, послуг для підприємств кредитної та сільськогосподарської кооперації на ринку майже не відрізняються від властивостей товарів (робіт, послуг) конкурентів, тому наш ланцюг оцінки конкурентоспроможності кооперативних організацій матиме такий вигляд: «магазин або сільське споживче товариство (кредитна спілка, обслуговуючий (виробничий) кооператив) → райспоживспілка (райСТ) (кредитна спілка, обслуговуючий (виробничий) кооператив і їх об'єднання) → облспоживспілка (регіональне кооперативне об'єднання кредитних спілок, регіональне управління обслуговуючої (виробничої) кооперації) → Укоопспілка (Національна асоціація кредитних спілок України, Національна спілка сільськогосподарських кооперативів України)» (рис. 3.1). Оцінка конкурентоспроможності організацій споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації в методологічному плані суттєво не відрізняється, а тому у дослідженні будуть використані матеріали обстежень господарсько-фінансової діяльності галузі торгівлі системи споживчої кооперації в цілому та торговельних організацій Чернігівської області.

Для оцінки конкурентоспроможності кооперативних організацій рекомендуємо використати методичний підхід, в основу якого покладено матрицю росту частки ринку підприємства (організації) у стратегічних зонах господарювання, яка розроблена американською консалтинговою компанією – БКГ (Бостон Консалтинг Груп) та широко використовується в економічних розрахунках [3, 39, 59, 126].

Методика БКГ базується на припущенні, що для оцінки конкурентоспроможності окремих видів бізнесу використовуються два основних критерії: темп росту галузевого ринку, тобто обсягу діяльності (товарообороту, обсягу реалізованої продукції та ін.), та

відносна частка підприємств бізнесу (організацій, системи) на ринку.

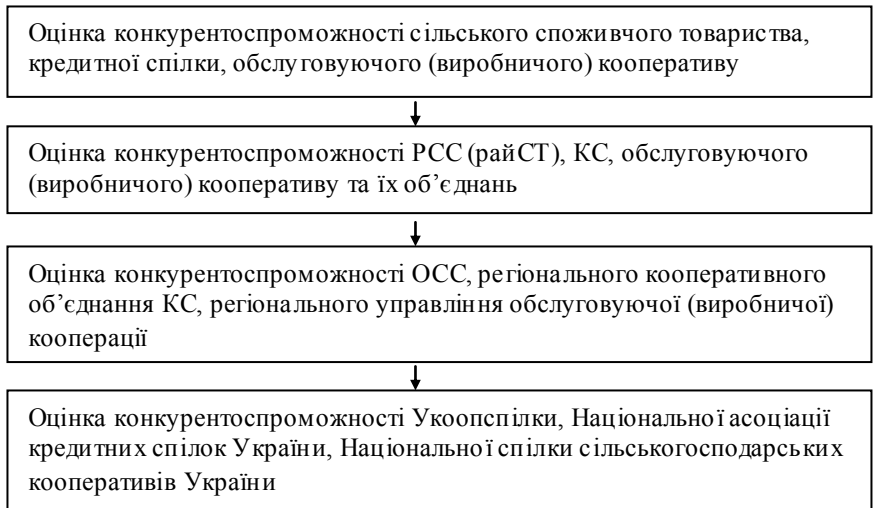


Рис. 3.1. Схема ланцюга оцінки конкурентоспроможності кооперативних організацій України за рівнями

Побудова матриці БКГ передбачає розташування суб'єктів господарювання по чотирьох секторах відповідно до стратегії їх діяльності (додаток 3 рис. 3.1).

В загальному вигляді матриці БКГ темп росту ринку визначається як середньозважене значення темпів росту різних сегментів ринку, де функціонують підприємства, або приймається той, що дорівнює темпу росту валового національного доходу.

У наших розрахунках межею по осі ординат обрано темп росту роздрібного товарообороту Укоопспілки за 2009–2010 рр., що становить 119,3 %. Часткою ринку (в нашому випадку) є частка роздрібного товарообороту галузі торгівлі облспоживспілок у загальному товарообороті областей за 2010 р. При цьому межа по осі абсцис – середній по Укоопспілці показник роздрібного товарообороту облспоживспілок у відсотках до середнього обороту областей України – 1,36 % (додаток 3, табл. 3.1, рис. 3.2).

З рис. 3.2 видно, що точка перетину осей координат утворює чотири зони, за якими і розподілилися облспоживспілки. До сегмента «Зірки» увійшли три облспоживспілки: Вінницька (темп

росту товарообороту – 121,5 %, частка ринку – 3,55 %), Рівненська (126,5 % та 5,1 %) та Сумська (125,9 %, 1,64 %), які лідирують за аналізованими показниками в Укоопспілці, що засвідчує наявність у них потенціалу для росту в перспективі як серед інших облспоживспілок, так і серед конкурентів. Усі зазначені спілки займають стабільні позиції відносно конкурентів, працюють прибутково, їх торговельна діяльність є перспективною, але вони потребують фінансування для підтримання високої частки товарообороту на регіональних ринках. Для даної групи спілок можна рекомендувати реалізовувати стратегію розвитку.

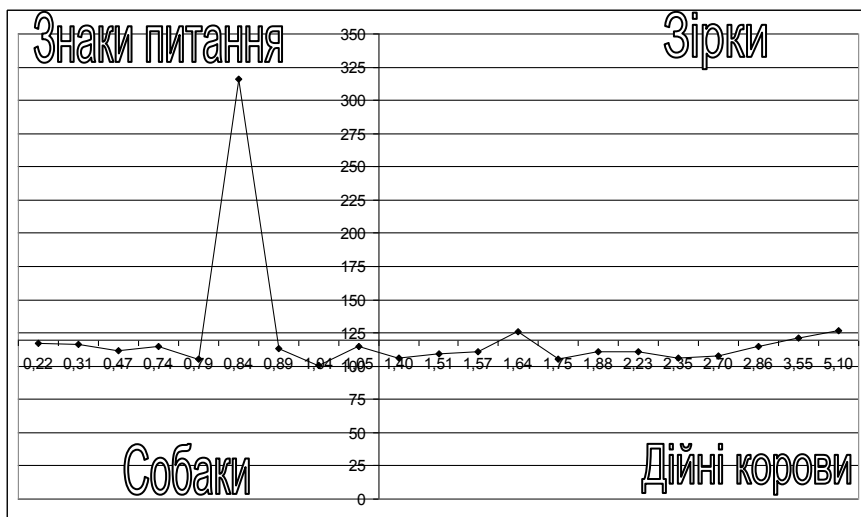


Рис. 3.2. Матриця БКГ для обласних спілок Укоопспілки за часткою ринку упродовж 2010 р.

До сегмента «Дійні корови» увійшли дев'ять облспоживспілок: Закарпатська, Волинська, Херсонська, Чернігівська, Полтавська, Чернівецька, Тернопільська, Житомирська та Хмельницька. Найвищий темп росту товарообороту (114,8 %) та частка ринку (2,86 %) серед зазначених облспоживспілок даного сегмента спостерігається у Хмельницькій ОСС. Стратегією розвитку зазначених спілок має бути утримання позицій та збільшення темпів зростання.

До сегмента «Знаки питання», для підприємств якого характерні високі темпи росту роздрібного товарообороту при незначній

(нижче за середнє значення) частці ринку ввійшла Дніпропетровська облспоживспілка із відповідними показниками – 315,6 % та 0,84 %. Дана спілка потребує додаткового фінансування галузі торгівлі та інвестування значних коштів для подальшого нарощування обсягів діяльності. Стратегією розвитку облспоживспілки даного квадранта має бути стратегія стабілізації.

Решта ОСС – Одеська, Миколаївська, Луганська, Івано-Франківська, Львівська, Черкаська, Кримспоживспілка та Кіровоградська – ввійшли до квадранта «Собаки». Облспоживспілки цього сегмента знаходяться в скрутному становищі й мають обмежені можливості для подальшого росту. Стратегією їх розвитку має бути стратегія виживання.

Групування обласних споживспілок за часткою ринку виявило наявність чіткої залежності між нею та обсягами товарообороту, чисельністю працівників, кількістю і торговою площею магазинів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Розрахунок залежності між часткою підприємств споживчої кооперації в товарообороті областей України та обсягами товарообороту, чисельністю працівників, кількістю і торговою площею магазинів облспоживспілок України за 2010 р.

Групи спілок за часткою ринку у товарообороті областей, %	Кількість спілок, од.	Роздрібний товарооборот на одну спілку, млн грн	Кількість магазинів, од.		Чисельність працівників, осіб		Торгова площа, тис. м ²	
			всього	на одну ОСС	всього	на одну ОСС	всього	на одну ОСС
<0,5	4	70,8	1399	350	8146	2037	114	29
0,51-1,0	6	120,9	2691	449	14636	2439	222	37
1,01-1,5	5	97,9	2229	446	12978	2596	174	35
1,51-2,0	2	172,5	1451	726	7038	3519	117	58
2,01-2,5	2	196,6	1482	741	7898	3949	120	60
>2,51	3	292,5	2670	890	15256	5085	232	77
Разом	22	141,5	11922	542	65952	2998	979	45

Апробація запропонованої методики на районному рівні (райспоживспілки (райСТ)) підтвердила наявність залежності між часткою ринку і темпом росту товарообороту. Аналіз залежностей обсягів роздрібного товарообороту, кількості магазинів у групі, чисельності працівників та торговельної площі магазинів від частки ринку наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок залежності між часткою підприємств споживчої кооперації в товарообороті районів Чернігівської області та обсягами товарообороту, чисельністю працівників, кількістю і торговою площею магазинів райспоживспілок Чернігівської області з 2010 р.

Групи спілок за часткою ринку у товарообороті району, %	Кількість спілок, од.	Роздрібний товарооборот на одну спілку, тис. грн.	Кількість магазинів, од.		Чисельність працівників, осіб		Торгова площа, м ²	
			всього	на одну РСС	всього	на одну РСС	всього	на одну РСС
<10,0	6	1826,3	95	16	110	18	7401	1234
10,1-20,0	3	5468,4	124	41	153	52	9544	3181
20,1-30,0	5	10389,6	207	41	324	65	15296	3259
30,1-40,0	6	7907,3	269	45	438	73	20924	3487
>40,1	2	5222,7	65	33	58	29	4946	2473
Разом	22	6236,4	760	35	1083	49	58111	2687

Як видно, між часткою ринку і темпом росту товарообороту в цілому простежується залежність, яка дозволяє зробити висновок, що в переважній більшості торговельних підприємств, які згруповані нами у РСС і РСТ з високою часткою ринку, темп росту товарообороту вищий за середнє значення.

Нами також розроблена за матеріалами обстеження матриця БКГ за 2006–2010 рр. (приклад матриці за 2010 р. наведено в додатку 3, табл. 3.2, рис. 3.2) та динамічна матриця позиціонування підприємств торгівлі райспоживспілок (райСТ) Чернігівської області, що побудована за даними 2010 р. і 2006 р. (рис. 3.3), дозволяє наглядніше виявити залежність між аналізованими показниками.

Однак використання матриці БКГ має деякі недоліки: переоцінення показників частки ринку суб'єкта господарювання і темпу росту галузі, обмеженість факторів аналізу, неможливість оцінки за середнім критерієм розвитку тощо. Усунути ці недоліки допомагає матриця МакКінзі, яка передбачає використання для оцінки конкурентоспроможності інтегрального багатофакторного аналізу, що дозволяє врахувати його прибутковість, продуктивність праці працівників, соціальну складову та ін.

Нами запропоновано розрахувати конкурентоспроможність галузі торгівлі по Укоопспілці в цілому та Чернігівської

облспоживспілки за інтегральним показником діяльності відповідно обласних споживчих спілок та райспоживспілок (райСТ) за моделлю МакКінзі. Як і в матриці БКГ, організації торгівлі (їх об'єднання) тут також оцінюються за привабливістю галузі та конкурентною позицією підприємств, однак не по 4, а 9 сегментах розподілу, що дає можливість детальніше проаналізувати конкурентоспроможність досліджуваних об'єктів (додаток И, рис. И.1).

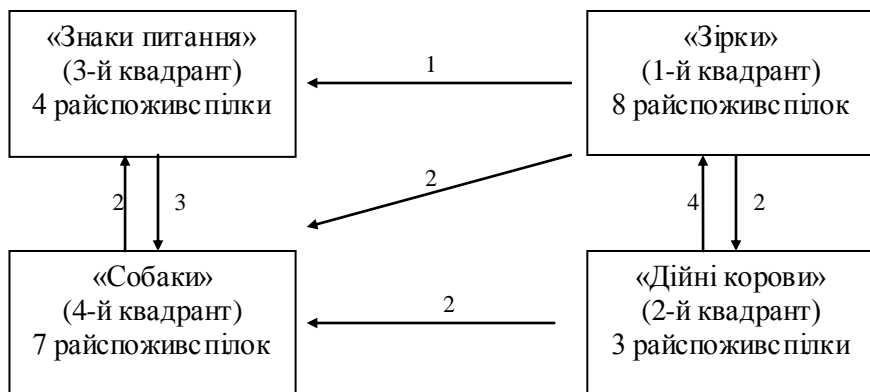


Рис. 3.3. Динамічна матриця позиціонування підприємств торгівлі райспоживспілок і райСТ Чернігівської області по квадрантах матриці БКГ за 2006–2010 рр.

Матриця МакКінзі побудована на припущенні, що позиція сектора стратегічної діяльності означає рівень привабливості галузі, господарюючого суб'єкта, тобто рівень його конкурентоспроможності. Оцінка конкурентоспроможності базується на розрахунку інтегрального показника, який включає обсяг реалізації, прибутковість діяльності, продуктивність праці, рівень зайнятості та середньомісячну заробітну плату (два останні показники розкривають не лише економічну, а й соціальну складову роботи підприємства). Алгоритм їх розрахунку представлено в додатку И.

У процесі побудови матриці МакКінзі для галузі торгівлі облспоживспілок Укоопспілки було розраховано інтегральний показник діяльності кожної обласної спілки (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Розрахунок інтегрального показника діяльності галузі торгівлі обласних спілок Укоопспілки за 2010 р.

Назва спілки	Частка товаро-обороту спілки, %	Коефіцієнт зайнятості в спілці, %	Коефіцієнт прибутковості спілки, %	Коефіцієнт продуктивності праці працівників спілки, %	Коефіцієнт заробітної плати працівників спілки, %	Інтегральний показник діяльності спілки	Рейтинг
Кримспоживспілка	5,28	4,75	11,49	111,19	120,97	253,67	5
Вінницька	11,80	8,35	7,17	141,29	95,08	263,69	2
Волинська	3,49	4,18	2,63	83,53	86,58	180,41	16
Дніпропетровська	7,95	3,88	7,59	205,04	92,06	316,51	1
Житомирська	6,93	6,86	4,49	101,02	100,42	219,73	9
Закарпатська	3,51	4,45	2,24	78,85	87,49	176,54	17
Івано-Франківська	2,29	2,59	1,90	88,24	90,02	185,04	15
Кіровоградська	2,17	2,52	0,95	86,11	79,55	171,29	18
Луганська	2,42	2,34	5,80	103,18	106,25	219,99	8
Львівська	4,55	4,74	2,96	95,95	84,05	192,25	12
Миколаївська	0,88	2,82	3,65	31,15	90,16	128,67	20
Одеська	1,58	2,52	2,89	62,65	97,68	167,33	19
Полтавська	6,23	4,84	2,13	128,73	90,37	232,30	7
Рівненська	11,63	8,81	9,71	131,91	87,21	249,27	6
Сумська	3,30	3,60	10,42	91,69	98,10	207,11	10
Тернопільська	4,72	3,08	5,38	153,57	96,42	263,16	3
Херсонська	2,38	3,11	3,18	76,53	103,51	188,72	14
Хмельницька	4,16	4,19	1,74	99,35	91,08	200,52	11
Черкаська	8,11	6,36	9,82	127,62	101,05	252,97	4
Чернівецька	2,59	2,83	2,22	0,00	94,31	101,95	21
Чернігівська	4,03	5,00	1,63	80,75	98,38	189,79	13

Відповідно до методичного підходу, за рівнем конкуренції всі спілки поділено на три групи: низький, середній і високий. Позиція облспоживспілок на регіональному ринку (ось ординат) представлена темпами росту інтегрального показника за 2009–2010 рр. (табл. 3.4).

Оскільки нам відома кількість утворюваних груп (3), то величину і межі інтервалів ми визначили за загальним статистичним правилом (формула (3.1)): $i = (x_{max} - x_{min}) / m$; де x – групувальна ознака; m – число утворювальних груп.

За рівень конкуренції нами використано частку ринку за 2010 р. (додаток 3, табл. 3.1). Величину інтервалу розраховано за формулою (3.1). Матриця конкурентоспроможності підприємств, яка визначає рівень розвитку торгівлі обласних спілок, побудована за методикою матриці МакКінзі, наведена на рис. 3.4.

За результатами аналізу до першого квадранту входять підприємства двох ОСС: Хмельницької та Рівненської, вони посідають найкращі позиції серед облспоживспілок Укоопспілки.

За матрицею БКГ зазначені підприємства належать до квадранта «Зірки» та «Дійні корови», що підтверджує об'єктивність оцінки конкурентоспроможності.

Для зазначених підприємств характерний високий темп росту інтегрального показника діяльності (відповідно 102,25 % та 104,07 %) і висока частка ринку (2,9 % та 5,1 %). Тобто вони знаходяться на стадії росту і стратегією їх повинна бути стратегія зростання інвестицій і фінансування.

Перспективною є торгівля Полтавської та Чернівецької ОСС (темпи росту інтегрального показника – 101,4 % та 100,3 %; частки ринку – 1,88 % та 2,23 %), що входять до другого квадранта (за матрицею БКГ – це «Дійні корови»).

В зазначених організаціях досліджувані показники дещо нижчі, ніж у спілок першого квадранту, однак їм теж доцільно використовувати стратегію росту, оскільки вони є лідерами, і при ефективному використанні ресурсів, резервів і інвестицій можуть успішно розвиватися.

Кіровоградська та Дніпропетровська ОСС (за БКГ – відповідно «Знаки питання» та «Собаки») входять до третього сегмента, оскільки мають високе значення темпу росту інтегрального показника (100,7 та 163,3 %) та низьке значення частки ринку (1,05 та 0,84 %).

Квадрант 3 передбачає використання стратегії обмеження інвестицій, зазначені підприємства повинні використовувати положення, яке вони досягли.

Таблиця 3.4

**Темпи росту інтегрального показника облспоживспілок
Укопспілки за 2009–2010 рр.**

Назва спілки	Величина інтегрального показника діяльності		Темп росту інтегрального показника, %
	2009 р.	2010 р.	
Кримспоживспілка	263,96	253,67	95,79
Вінницька	278,02	263,69	94,85
Волинська	183,52	180,41	98,31
Дніпропетровська	193,84	316,51	163,29
Житомирська	234,85	219,73	93,56
Закарпатська	184,45	176,54	95,71
Івано-Франківська	185,84	185,04	99,57
Кіровоградська	170,13	171,29	100,69
Луганська	223,50	219,99	98,43
Львівська	205,38	192,25	93,61
Миколаївська	130,06	128,67	98,93
Одеська	181,97	167,33	91,95
Полтавська	229,18	232,30	101,36
Рівненська	239,53	249,27	104,07
Сумська	208,74	207,11	99,22
Тернопільська	273,23	263,16	96,31
Херсонська	196,37	188,72	96,11
Хмельницька	196,10	200,52	102,25
Черкаська	258,58	252,97	97,83
Чернівецька	101,64	101,95	100,31
Чернігівська	191,47	189,79	99,13

Цю ж стратегію доцільно використовувати спілкам, що увійшли до п'ятого сегмента, оскільки мають середні значення темпу росту інтегрального показника та частки ринку – це Чернігівська, Сумська, Херсонська, Тернопільська та Волинська ОСС та сьомого сегмента (низькі значення темпу росту інтегрального показника та високі частки ринку) – Житомирська та Вінницька ОСС. За матрицею БКГ перелічені спілки п'ятого і сьомого квадрантів – це

«Зірки» та «Дійні корови». Стратегія розвитку даних спілок – обмежене зростання інвестицій.

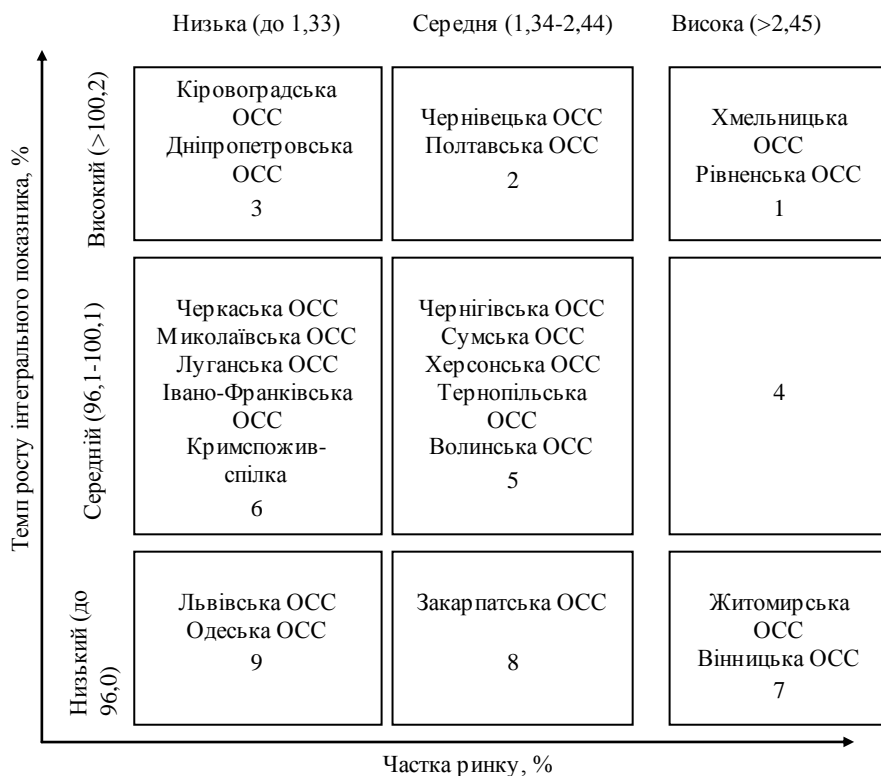


Рис. 3.4. Побудова матриці МакКінзі для обласних спілок Укоопспілки за темпом росту інтегрального показника та часткою ринку за 2010 р.

До шостого сегмента увійшли Кримспоживспілка, Черкаська, Миколаївська, Луганська та Івано-Франківська ОСС (середній темп росту інтегрального показника – 96,1; 97,8; 98,9; 98,4; та 99,6 % та низька частка ринку – 1,04; 0,89; 0,31; 0,47 та 0,74 %) (за БКГ – «Собаки»). Їх стратегія розвитку повинна будуватися на економії витрат, ресурсів, джерел фінансування та при підвищенні ділової активності – стабілізації господарської діяльності, в іншому випадку продовження функціонування під загрозою. Застосування

даної стратегії доцільне і в Закарпатській ОСС, що увійшла до восьмого квадранта.

Спад життєвого циклу переживають Львівська і Одеська ОСС (за БКГ – «Собаки») (темп росту інтегрального показника – 93,6 % та 92,0 % – найменше значення з усіх спілок і найнижчі частки ринку – 0,79 % та 0,22 %). Вони потрапили до дев'ятого квадранта. Відносно них пропонується стратегія економії – продовження роботи при жорсткій економії і збитковості.

У процесі дослідження нами було також розраховано інтегральний показник діяльності кожної районної спілки для галузі торгівлі райспоживспілок (райст) Чернігівської облспоживспілки при побудові матриці МакКінзі.

Збіг позицій галузі торгівлі районних і обласних спілок споживчої кооперації за обома методами оцінки конкурентоспроможності (БКГ і МакКінзі) та на різних рівнях національного господарства дозволяє зробити висновок про їх достовірність, об'єктивність оцінки конкурентоспроможності, оскільки до першого та другого квадрантів-лідерів матриці МакКінзі переважно належать підприємства квадрантів «Зірки» та «Дійні корови» матриці БКГ, до третього, п'ятого та сьомого – «Дійні корови» та «Зірки» та по одній «Собаки» і «Знаки питання», що спричинено середніми значеннями її показників ефективності діяльності, до шостого та дев'ятого квадрантів входять підприємства – квадранта «Собаки» з найгіршими показниками діяльності.

Разом з тим відсутність у розрахунках матриці МакКінзі інформації про ресурси не дозволяє врахувати ресурсну складову в процесі аналізу. Однак теорією і практикою господарської діяльності доведено, що однією із успішних складових діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є ефективне використання власних ресурсів, які необхідно застосовувати як конкурентні переваги в стратегічних зонах господарювання.

За Р. А. Фатхутдиновим, стратегія ресурсозбереження на будь-якому рівні управління повинна орієнтуватися на економію ресурсів на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта [175, с. 330]. Отже, до загальної оцінки конкурентоспроможності споживчої кооперації ми пропонуємо включити оцінку за показником ресурсозбереження, яка базується на динаміці індикаторів ефективного використання ресурсів (ресурсовіддачі та витратовіддачі), що характеризуються показником фокусованої ефективності ресурсів (3.2). Пропонуємо при поєднанні зазначеного показника фокусованої ефективності, в якому

інтегруються індикатори ресурсовіддачі та витратовіддачі, з індексами росту часток ринку господарюючих суб'єктів, побудувати матрицю фокусованої ефективності (ФЕ) ресурсів за даними галузі торгівлі облспоживспілок Укоопспілки та райспоживспілок (райСТ) Чернігівської облспоживспілки (табл. 3.5, рис. 3.5) [176, с. 326] за формулою (3.2):

$$FE = \sqrt{PB \times BB}, \quad (3.2)$$

де PB – ресурсовіддача, грн;

BB – витратовіддача, грн.

За аналогією до матриці МакКінзі матриця фокусованої ефективності ресурсів поділяється на дев'ять квадрантів (рис. 3.5).

За даним методичним підходом з урахуванням ресурсної складової сприятливі перспективи для розвитку та росту мають Кіровоградська та Сумська облспоживспілки, оскільки знаходяться в першому квадранті і мають високі темпи росту частки ринку та фокусованої ефективності. Стратегію росту можна запропонувати і спілкам, що мають середні темпами росту частки ринку та високі темпи росту фокусованої ефективності (другий квадрант), і навпаки, високі темпи росту частки ринку та середні темпи росту фокусованої ефективності (четвертий квадрант) – це відповідно Рівненська і Тернопільська, Вінницька та Волинська ОСС.

Галузі торгівлі Дніпропетровської, Миколаївської, а також Херсонської та Житомирської, Одеської ОСС, що знаходяться відповідно в третьому, п'ятому та шостому квадрантах матриці варто застосувати стратегію обмеженого росту.

Для решти спілок рекомендовано обрати стратегії ресурсозбереження і ресурсозаміщення (стратегію економії витрат та акумуляції прибутків).

З аналізу можемо зробити висновок, що лише 6 із 22 облспоживспілок ефективно використовують власні ресурси для підвищення своєї конкурентоспроможності і п'ятьом ОСС потрібно акцентувати увагу на збереженні ресурсів і економії витрат, щоб ефективно функціонувати в перспективі.

За аналогією до матриці МакКінзі, ми розрахували матрицю фокусованої ефективності ресурсів на рівні районних спілок і товариств Чернігівської облспоживспілки.

Таблиця 3.5

**Розрахунок показників для побудови матриці фокусованої ефективності галузі торгівлі обласних спілок
Укоопспілки за 2009–2010 рр.**

Назва спілки	Витратовіддача (ВВ), грн		Ресурсовіддача (РВ), грн		ВВ · РВ		Фокусована ефективність (ФЕ), грн		Частка ринку, %		Темп росту, %	
	2009р.	2010р.	2009р.	2010р.	2009р.	2010р.	2009р.	2010р.	2009р.	2010р.	ФЕ	частки ринку
Кримспоживспілка	0,12	0,12	1,90	1,93	0,22	0,22	0,47	0,47	1,22	1,04	100,3	84,9
Вінницька	0,13	0,12	2,30	2,76	0,31	0,34	0,56	0,59	3,50	3,55	105,6	101,5
Волинська	0,16	0,17	2,39	2,47	0,38	0,41	0,61	0,64	1,72	1,51	104,4	101,5
Дніпропетровська	0,22	0,10	0,83	2,32	0,18	0,23	0,42	0,48	0,33	0,84	113,6	87,7
Житомирська	0,14	0,13	3,80	3,81	0,52	0,51	0,72	0,71	3,11	2,70	99,1	258,8
Закарпатська	0,19	0,18	1,80	1,87	0,34	0,33	0,58	0,58	1,63	1,40	99,4	86,9
Івано-Франківська	0,15	0,16	1,60	1,84	0,25	0,28	0,50	0,53	0,76	0,74	107,2	85,9
Кіровоградська	0,11	0,12	1,89	2,13	0,21	0,25	0,45	0,50	1,10	1,05	111,1	97,8
Луганська	0,12	0,11	2,49	2,60	0,30	0,27	0,55	0,52	0,52	0,47	96,0	95,3
Львівська	0,16	0,18	2,60	2,54	0,43	0,45	0,65	0,67	0,95	0,79	102,5	90,0
Миколаївська	0,16	0,16	0,46	0,53	0,07	0,09	0,27	0,30	0,32	0,31	109,8	83,8
Одеська	0,17	0,17	1,09	0,97	0,19	0,17	0,43	0,41	0,30	0,22	94,7	97,7
Полтавська	0,15	0,15	3,10	3,46	0,46	0,52	0,68	0,72	2,00	1,88	106,0	73,9
Рівненська	0,16	0,17	3,58	4,37	0,59	0,73	0,77	0,86	4,95	5,10	111,8	93,7
Сумська	0,13	0,13	2,63	3,03	0,33	0,40	0,57	0,63	1,35	1,64	110,0	103,2
Тернопільська	0,14	0,15	1,71	1,80	0,25	0,26	0,50	0,51	2,56	2,35	102,8	121,2
Херсонська	0,14	0,14	1,44	1,57	0,20	0,21	0,45	0,46	0,97	0,90	103,4	91,6
Хмельницька	0,16	0,16	1,49	1,45	0,25	0,24	0,50	0,49	1,57	1,47	98,7	92,7
Черкаська	0,15	0,15	2,55	2,73	0,39	0,40	0,63	0,63	3,01	2,79	100,7	93,4
Чернівецька	0,15	0,14	1,83	1,84	0,28	0,26	0,53	0,51	1,63	1,43	96,5	92,9
Чернігівська	0,18	0,18	1,37	1,46	0,24	0,26	0,49	0,51	1,93	1,75	103,3	87,9

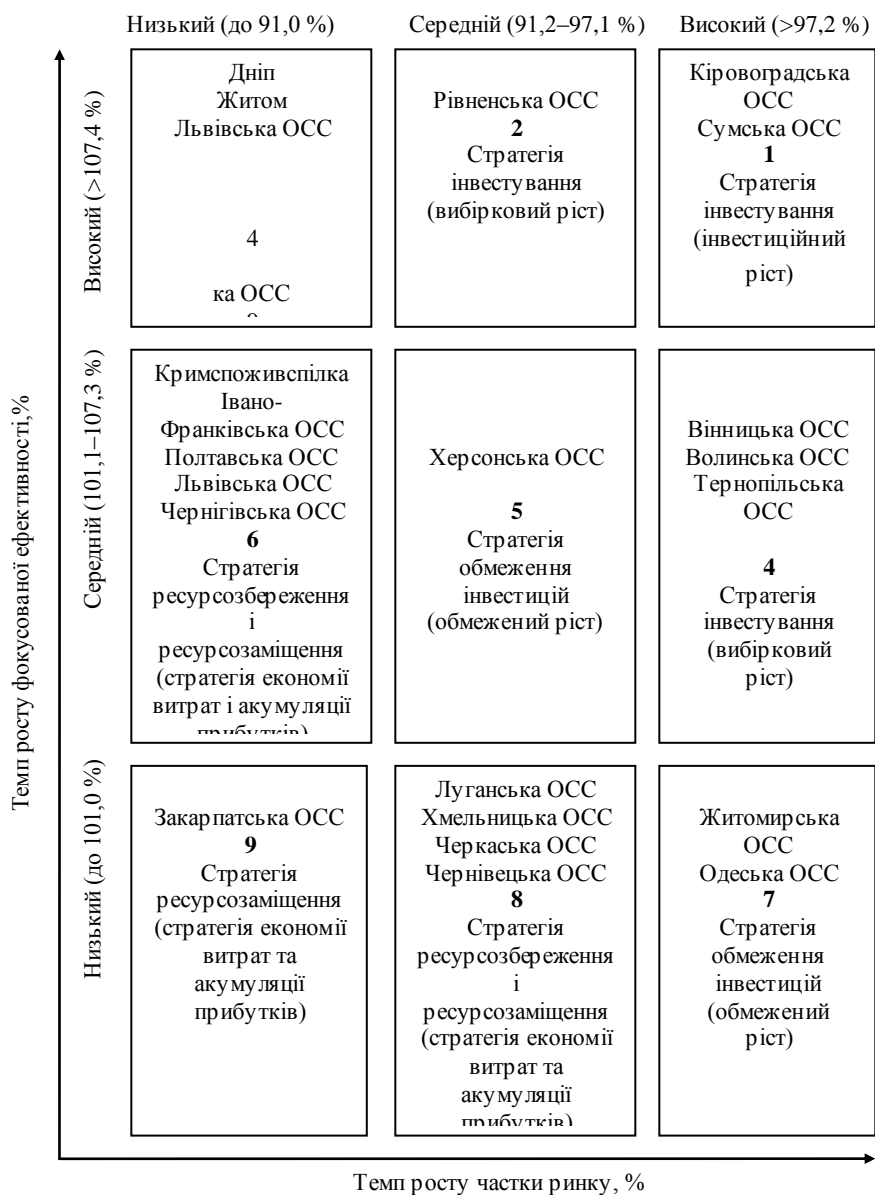


Рис. 3.5. Матриця фокусованої ефективності галузі торгівлі обласних спілок Укоопспілки за 2009–2010 рр.

Результати розрахунків показали, що тільки 4 із 22 райспоживспілок і райСТ ефективно використовують власні ресурси для підвищення своєї конкурентоспроможності, дев'ять РСС і РСТ потребують концентрації уваги на збереженні ресурсів і економії витрат.

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності галузі торгівлі Укоопспілки та Чернігівської ОСС за методичним підходом комплексного використання матриць БКГ, МакКінзі та фокусованої ефективності ресурсів засвідчує велику кількості стабільних і перспективних облспоживспілок – 13 у 2006 р. і 12 ОСС у 2010 р., а також райспоживспілок і райСТ Чернігівської облспоживспілки – 16 у 2006 р. і 11 РСС і РСТ у 2010 р.

Таким чином, за допомогою застосованих в даному розділі методів розрахунку конкурентоспроможності галузі торгівлі райспоживспілок (райСТ) та облспоживспілок ми можемо робити висновки про загальний стан торгівлі в районних і обласних споживспілках і рівень їх конкурентоспроможності на регіональних і національному ринках.

Для порівняння та підтвердження реальності запропонованого методичного підходу було проведено аналогічні розрахунки матриць БКГ і МакКінзі по Полтавській облспоживспілці (загальний рейтинг спілки за табл. 2.21 «10») (додаток К) [99–101]. Дослідження показало, що стабільні і перспективні позиції в торгівлі Полтавської облспоживспілки мають 15 райспоживспілок і райСТ. До квадранта «Зірки» віднесено підприємства торгівлі тринадцяти спілок, їхня стратегія – це стратегія росту. До квадранту «Дійні корови» потрапили підприємства двох стабільних райспоживспілок: Козельщинської та Диканської; до квадранта «Знаки питання» потрапили ще 8 спілок; решта 3 – «Собаки».

Використання рекомендованого нами методичного підходу показує, що загальний рейтинг діяльності галузі торгівлі районних і обласних споживспілок прямо залежить від ефективності господарської діяльності та конкурентоспроможності їх структурних одиниць і конкретних торговельних підприємств.

Таким чином, запропонований нами методичний підхід оцінки конкурентоспроможності організацій торгівлі може використовуватися на рівнях підприємство – РСС – ОСС – Укоопспілка, а також для інших галузей господарської діяльності споживчої кооперації (заготівлі, ресторанного господарства, промисловості та ін.), для оцінки конкурентоспроможності кредитних спілок (їх об'єднань), виробничих і обслуговуючих

сільськогосподарських кооперативів, для визначення стратегії подальшого розвитку кооперативного сектора економіки України.

3.2 Формування стратегії розвитку кооперативного сектора економіки в умовах ринку

Запропонований у дослідженні методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності організацій у стратегічних зонах господарювання – перший крок до обґрунтування стратегії розвитку кооперативного сектора економіки в умовах ринку. Розробка, вибір і формування економічної стратегії є одним із основних важелів стабільного розвитку господарюючого суб'єкта на ринку. Стратегія фірми, за І. Ансоффом, – це «системний підхід, що забезпечує складній організації збалансованість і загальний напрямок зростання» [3]. Поглиблене трактування цього поняття як «довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації відносно сфери, засобів і форми її діяльності, системи взаємозв'язків усередині організації, а також позиція організації у навколишньому середовищі, що приводить організацію до її цілей» дає О. Віханський [24].

Отже, стратегія – це напрям і модель поведінки господарюючого суб'єкта, що базується на системному аналізі його внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування, а також засіб досягнення довгострокових цілей ефективної діяльності [143]. Економічна стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України передбачає вибір і обґрунтування стратегічних напрямів розвитку національного кооперативного руху, стратегічною ціллю якого є впровадження ринкових методів господарювання, підвищення конкурентоспроможності функціонування кооперативних підприємств, активізація зовнішньоекономічної діяльності, вдосконалення управління розвитком кооперативного руху в Україні з метою реалізації його соціальної місії та співробітництво і об'єднання основних гілок кооперативного сектора економіки.

Кожен господарюючий суб'єкт має власну стратегію розвитку, структура якої у загальному вигляді включає основні етапи, що зображені на рис. 3.6.

У попередніх розділах нами було проаналізовано ринкову ситуацію, в якій функціонують споживча, кредитна та сільськогосподарська кооперації, а також їх стан і проблеми розвитку в сучасних умовах.

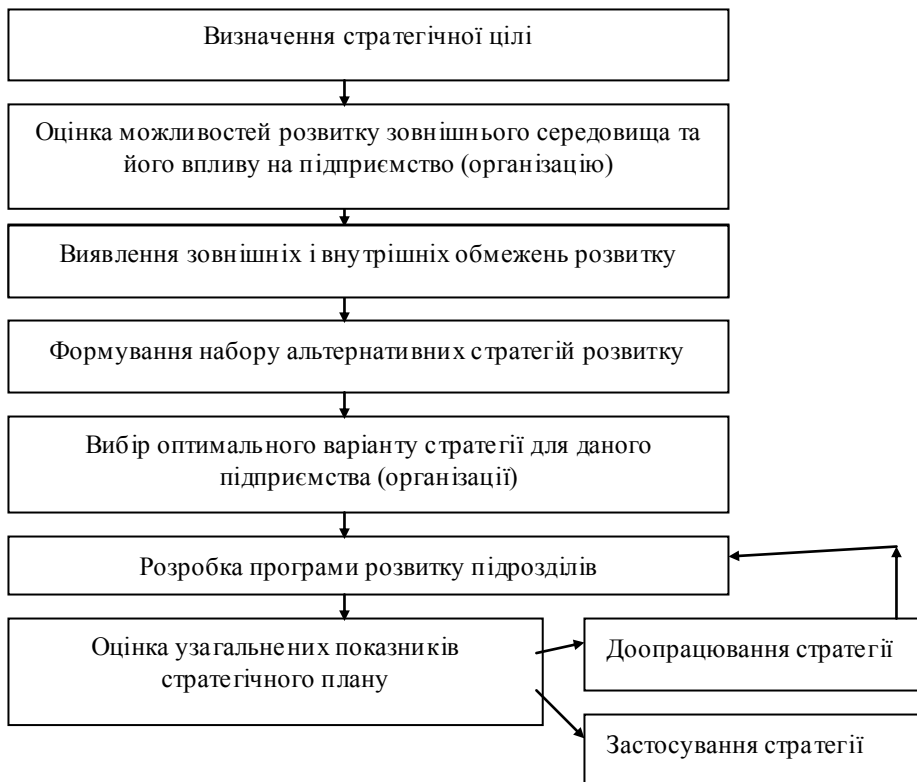


Рис. 3.6. Типова структура розробки стратегії підприємства

Першим етапом розробки стратегії розвитку кооперативного сектора економіки є визначення стратегічної цілі, яка, на нашу думку, полягає у розширенні масштабів діяльності через повне використання наявного потенціалу системи з метою підвищення благоустрою своїх членів і сільського населення України в цілому.

Наступний крок – оцінка можливостей розвитку зовнішнього середовища та його впливу на національний кооперативний сектор економіки. Як показали дослідження впливу макросередовища на національний кооперативний рух, найбільш негативно впливають на нього економічна криза та політична і фінансова нестабільність України, а також їх наслідки – зростання рівня інфляції, нестабільність валютного курсу, низький рівень життя, зменшення доходів населення. Це вимагає вдосконалення законодавчої бази

кооперативного сектора, податкової сфери, об'єднання трьох основних видів кооперації на регіональному рівні в кластери для ведення спільної діяльності, інвестування і застосування досягнень технічного і технологічного прогресу – усе це може зменшити негативний вплив факторів зовнішнього середовища та спонукати подальший розвиток кооперативного сектора економіки.

У процесі розробки стратегії розвитку кооперативного сектора економіки нами використано загальну, конкурентну, портфельні, функціональні та ресурсні стратегії.

Для вибору загальної стратегії розвитку підприємства вчені-економісти Томпсон і Стрікланд [183, с. 97] запропонували застосовувати матрицю залежності динаміки росту ринку (темпу росту роздрібного товарообороту) і конкурентної позиції підприємства (частки ринку матриці Томсона і Стрікланда) (рис. 3.7).

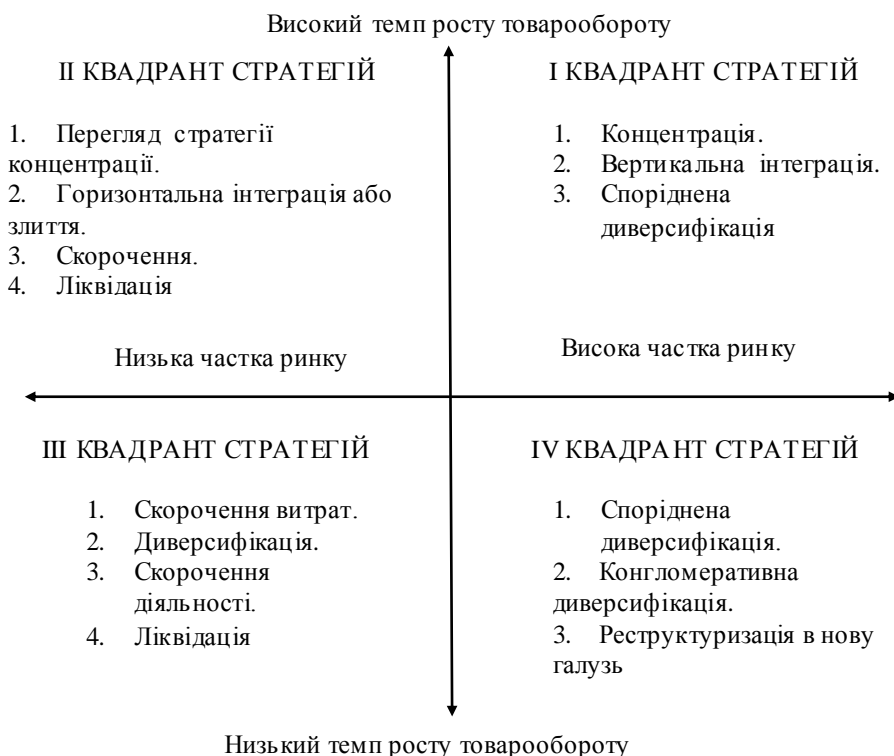


Рис. 3.7. Класичний вигляд матриці Томпсона і Стрікланда [183, с. 97]

Пристосовуючи матрицю Томсона і Стрікланда для визначення загальної стратегії розвитку об'єднань спільнот Укоопспілки та районних споживчих спілок і товариств Чернігівської ОСС, нами визначено, що Сумській, Вінницькій та Рівненській ОСС (перший квадрант), а також по Чернігівській області: Срібнянському РСТ, Щорській, Корюківській, Коропській, Городянській, Ріпкинській, Сосницькій та Носівській РСС, що знаходяться у квадранті «Зірки» доцільно скористатися загальними стратегіями концентрації, вертикальної інтеграції та спорідненої диверсифікації. Перелічені стратегії передбачають збільшення частки ринку, пошуки нових ринків, розширення асортименту продукції, відкриття дочірніх підприємств, зменшення чисельності посередників з метою зміцнення конкурентної позиції на ринку.

У другому квадранті матриці знаходяться Дніпропетровська ОСС і Борзнянська, Новгород-Сіверська та Менська РСС Чернігівської ОСС («Знаки питання»). Для Дніпропетровської ОСС, Новгород-Сіверської та Борзнянської РСС актуальні перегляд стратегії концентрації (розширення асортименту, пошук нових ринків) або обрання стратегії горизонтальної інтеграції. Менській РСС доцільно скористатися стратегією скорочення діяльності, тобто зменшити частку ринку, скоротити виробничий потенціал для досягнення максимального прибутку.

Одеській, Миколаївській, Луганській, Івано-Франківській, Львівській, Черкаській, Кіровоградській ОСС і Кримспоживспілці, а також Бахмацькому, Варвинському РСТ, Бобровицькій, Прилуцькій, Семенівській, Козелецькій і Чернігівській РСС Чернігівської ОСС, що увійшли до третього квадранта, можна скористатися стратегіями скорочення витрат і обсягів діяльності, диверсифікації чи ліквідації окремих підприємств торгівлі, тобто спілкам необхідно відмовитися від довгострокових цілей у розвитку, а сконцентруватися на максималізації прибутку у короткостроковій перспективі.

Організаціям, що потрапили до квадранта «Дійні корови» (Закарпатська, Волинська, Херсонська, Чернігівська, Полтавська, Чернівецька, Тернопільська, Житомирська та Хмельницька ОСС та по Чернігівській ОСС: Куликівська, Ніжинська РСС і Талалаївське РСТ), координати яких відповідають четвертому квадранту матриці Томпсона і Стрікланда, варто застосувати стратегії спорідненої або конгломеративної диверсифікації, або реструктуризуватися в нову галузь. Переліченими стратегіями можуть користуватися суб'єкти господарювання, що знаходяться в стадії зрілості з мінімальними витратами та відсутністю потреби в інвестиціях. Вони будуть

використовувати потенційні можливості для пошуку нових ринків збуту на існуючому ринку та розширення сфери своєї діяльності у нові галузі.

Однак використання матриці Томпсона – Стрікланда не дозволяє врахувати в процесі розробки стратегії конкурентні позиції підприємств, які базуються на аналізі витрат, цін, можливостях розширення асортименту товарів, що реалізуються підприємствами на регіональному та національному рівні тощо.

Усунути цей недолік, на наш погляд, можливо за допомогою теоретичних розробок М. Портера. Усі конкурентні стратегії він умовно ділить на три види: лідирування за рахунок зниження витрат (цін), диференціації і фокусування [112]. Для кожного підприємства чи його структурного підрозділу будь-якої районної чи обласної споживчої, як і для структурних підрозділів кредитної та сільськогосподарської кооперації, можна сформулювати дані стратегії, базуючись на результатах матриці МакКінзі. Першому, другому й четвертому квадрантам матриці МакКінзі відповідатиме стратегія лідирування за рахунок зниження витрат, третьому, п'ятому і шостому – диференціації іміджу і сервісу, а шостому, восьмому і дев'ятому – фокусування, тобто вибору обмеженої за масштабами сфери господарської діяльності або націленої групи споживачів (рис. 3.8).

Для більш повної характеристики ситуації можливостей організацій у процесі вибору й обґрунтування стратегій їх розвитку застосовуються ключові фактори успіху. Ключові фактори успіху (КФУ) – це загальні фактори підприємства конкретної галузі, завдяки яким буде досягнута його стратегічна мета та конкурентні можливості, що дасть змогу реалізувати стратегічні цілі.

Задачею виділення КФУ є не тільки їх досяжність у теперішньому часі, а й можливість привести підприємство, організацію, галузь до перемоги над конкурентами. КФУ розробляються керівництвом (аналітичною групою) підприємства і є частиною стратегічного плану.

Метою роботи аналітичної групи є необхідність із переліку кількох основних шляхів до успіху обрати 3–5, а то й один – ключовий [49, 118]. «Менеджер повинен відмовитися від спокуси вважати ключовими всі, в тому числі і другорядні, фактори; дуже великий список ключових факторів успіху не виконує своєї основної функції – вказати керівництву головні фактори, які визначають успіх в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі.» [170, с. 128].

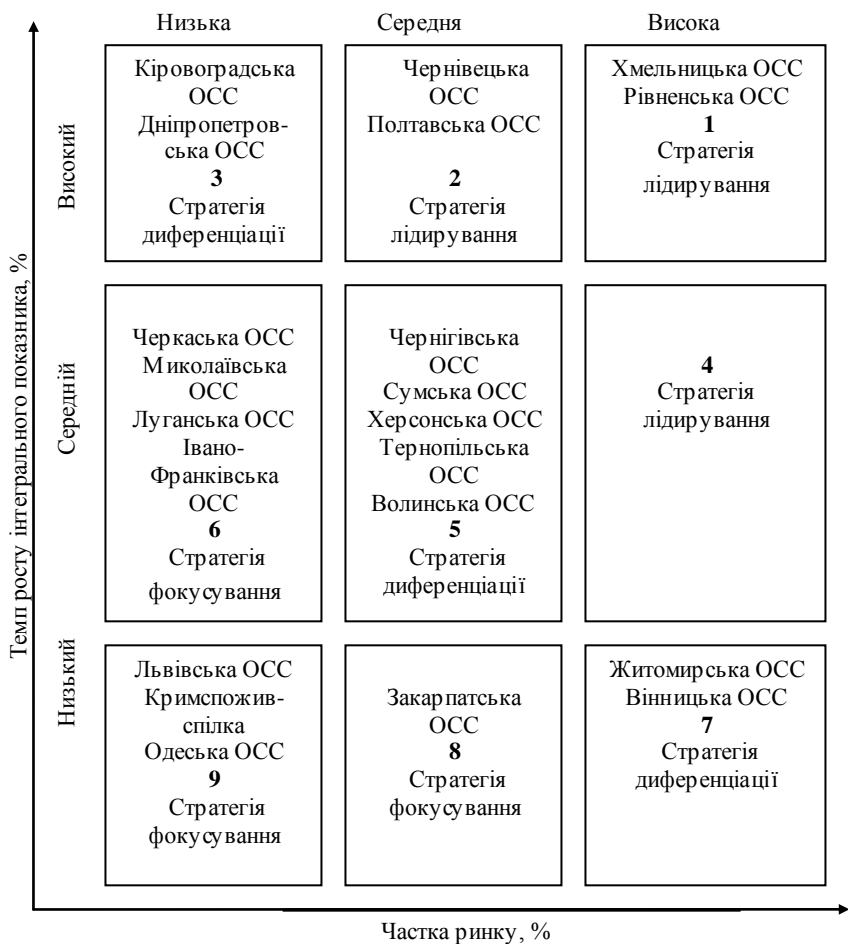


Рис. 3.8. Конкуренційні стратегії розвитку обласних спілок Укоопспілки за темпом росту інтегрального показника та часткою ринку за 2010 р.

Для опрацювання методики та деталізації аналізу нами було досліджено ключові фактори успіху (КФУ) окремої організації споживчої кооперації України – Ріпкинської райспоживспілки Чернігівської області, яка за обсягами та показниками діяльності відноситься до типових. У роботі пропонується використати

матриці «Важливість – Конкурентоспроможність» (9×9) і «Ключові фактори успіху (КФУ/CSFs) – Якість», які спираються на зазначену методику визначення ключових факторів успіху [132]. Перший метод дозволяє визначити перспективи розвитку та вдосконалення факторів конкуренто-спроможності, а другий – першочергових бізнес-процесів, що потребують перепроєктування для покращення діяльності підприємства.

Ключові фактори успіху є різними для окремих галузей, тому нами будуть розглянуті окремо підприємства галузі торгівлі (роздрібна, оптова), ресторанного господарства, заготівель і промисловості Ріпкинської РСС. Зазначені нами методи можна використати для окремої райспоживспілки (райСТ), облспоживспілок України, а також для кредитної та сільськогосподарської кооперації.

Оскільки торгівля є профілюючою галуззю досліджуваної спілки, то спершу визначимо її пріоритети за допомогою матриці «Важливість – Конкурентоспроможність» (9×9). Методом експертних оцінок, який здійснювали члени правління та фахівці Чернігівської облспоживспілки та Ріпкинської райспоживспілки кількістю 25 осіб, на сучасному етапі розвитку галузі торгівлі Ріпкинської РСС визначено такі ключові фактори успіху:

1. Ціна товарів.
2. Якість продукції.
3. Сервіс і культура обслуговування.
4. Асортимент продукції.
5. Надійність і гарантія поставки продукції.
6. Розташування підприємств.
7. Наявність у системі сучасних підприємств торгівлі маркетів (супермаркетів).

На наступному етапі розносимо оцінки важливості та конкурентоспроможності ключових факторів успіху, що визначені експертами (за десятибальною системою оцінки) відносно інших торгових підприємств (конкурентів) Ріпкинського району, в табл. 3.6. Для цього ми застосовуємо дві шкали: «Шкалу важливості факторів» і «Шкалу конкурентоспроможності факторів» (додаток Л).

На базі даних таблиці 3.6 розносимо порядкові номери КФУ в клітинки матриці «Важливість – Конкурентоспроможність» (9×9) (рис. 3.9).

Аналіз таблиці 3.6 дає можливість зробити висновки, що керівництву Ріпкинської РСС в першу чергу потрібно звернути увагу на ціну продукції (оскільки вона майже як у конкурентів, але має важливе значення для клієнтів). Навіть незначне зменшення

націнки може бути пріоритетом для підприємства. Важливе значення має також розширення асортименту, особливо товарів непродовольчої групи (фактор на рівні конкурентів і важливий для клієнтів).

Таблиця 3.6

Оцінка ключових факторів успіху (КФУ) підприємств торгівлі Ріпкинської РСС Чернігівської області за 2010 р.

№	Ключові фактори успіху	Важливість	Конкурентоспроможність
1	Ціна товару	8	4
2	Якість продукції	7	7
3	Сервіс і культура обслуговування	5	5
4	Асортимент продукції	8	5
5	Надійність і гарантія поставки продукції	2	5
6	Розташування підприємств	7	7
7	Наявність маркетів (супермаркетів)	6	5

Після опрацювання попередніх факторів потрібно оптимізувати розташування підприємств торгівлі, звернувши особливу увагу на підприємства, які розташовані якнайближче до місць масового перебування споживачів (лікарні, ринки, школи, банки, місця відпочинку: стадіони, парки тощо), та підвищити якість продукції, оскільки ці фактори мають значення для клієнтів і є кращими, ніж у конкурентів.

Покращення також потребують сервіс і культура обслуговування клієнтів (підвищення кваліфікації кадрів, проведення тренінгів, семінарів, оновлення вікового складу кадрів тощо) та збільшення кількості магазинів самообслуговування для відповідності вищим стандартам ринкового середовища та зручності споживачів. Менш важливими є надійність і гарантія поставки продукції, оскільки цей фактор не є безпосередньо важливим для клієнта і є таким як у конкурентів, отже, знаходиться у зоні відповідності нашої матриці «Важливість – Конкурентоспроможність» (9×9). Аналіз ключових факторів успіху дозволяє виділити першочергові бізнес-процеси Ріпкинської РСС, що потребують удосконалення. Для цього в дослідженні

пропонується скористатися матрицею «Ключові фактори успіху (КФУ/CSFs) – Якість».

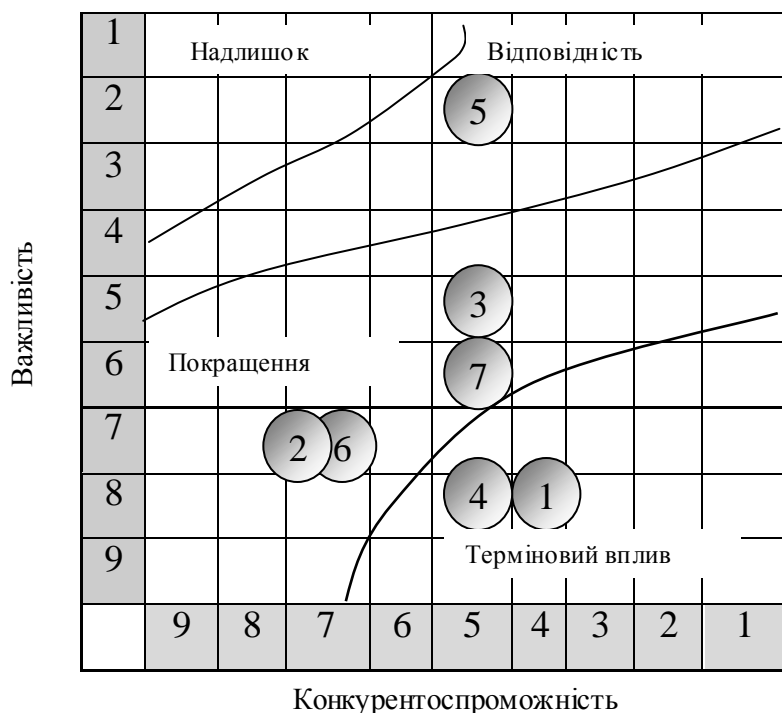


Рис. 3.9. Матриця «Важливість – Конкурентоспроможність» (9×9) галузі торгівлі Ріпкинської РСС Чернігівської області за 2010 р.

Нами в процесі дослідження виділено 10 бізнес-процесів, які характерні для галузі торгівлі райспоживспілки, що потребують перепроєктування. Вони оформлені в табл. 3.7 для виявлення взаємозв'язків між бізнес-процесами та КФУ (КФУ в таблиці позначені їх порядковими номерами). Графа «Кількість КФУ» показує результати таблиці. Залежно від бізнес-процесу його якість можна оцінювати, використовуючи різні показники.

Таблиця 3.7

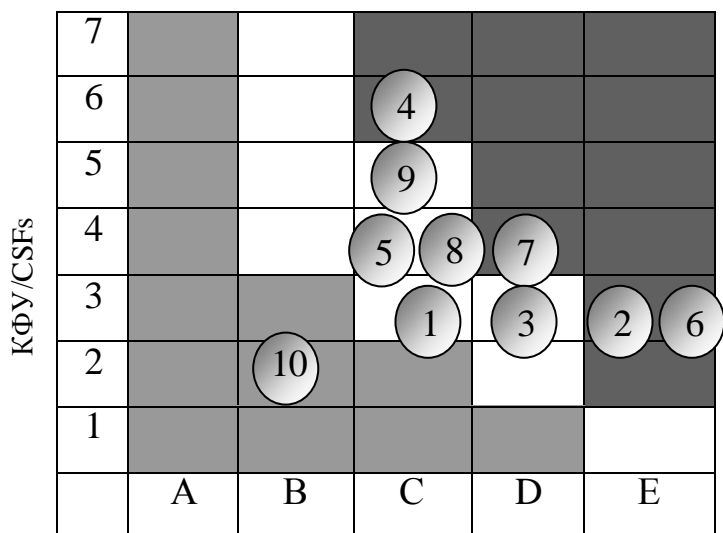
**Оцінка та взаємозв'язок бізнес-процесів і ключових факторів
успіху галузі торгівлі Ріпкинської РСС Чернігівської
облспоживспілки за 2010 р.**

Бізнес-процеси	Ключові фактори успіху							Кількість КФУ	Оцінка якості процесу
	1	2	3	4	5	6	7		
1. Гнучкий фінансовий механізм	+			+	+			3	С
2. Механізм дистрибуції оптової торгівлі	+	+			+			3	Е
3. Цінова політика	+	+		+				3	Д
4. Система маркетингу	+	+	+	+		+	+	6	С
5. Внутрісистемні міжгалузеві зв'язки		+		+	+		+	4	С
6. Співпраця з кредитною та сільськогосподарською кооперацією	+			+			+	3	Е
7. Оновлення кадрів кваліфікованими фахівцями			+	+	+		+	4	Д
8. Матеріально-технічна база	+		+	+			+	4	С
9. Робота з постачальниками продукції	+	+		+	+	+		5	С
10. Рентабельність	+			+				2	В

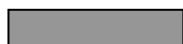
Так, для оцінки якості процесу «Робота з постачальниками продукції» можна використати такі показники: наявність договорів, їх кількість, гарантія, надійність і періодичність поставок, термін та спосіб розрахунків із постачальниками, скарги постачальників тощо. Для оцінки якості використовуємо шкалу: А – відмінна якість; В – добра якість; С – задовільна якість; Д – незадовільна якість; Е – дуже незадовільна якість.

На основі табл. 3.7 будуємо матрицю «Ключові фактори успіху (КФУ/CSFs) – Якість» (рис. 3.10).

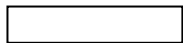
У ході аналізу матриці бачимо, що найбільшу пріоритетність мають такі бізнес-процеси, як застосування механізму дистрибуції оптової ланки торгівлі, удосконалення системи маркетингу, співпраця з кредитною і сільськогосподарською кооперацією та оновлення кадрів (особливо його вікового складу) кваліфікованими фахівцями.



Якість



- зона високого пріоритету;



- зона середнього пріоритету;



- зона низького пріоритету.

Рис. 3.10. Матриця «Ключові фактори успіху (КФУ/CSFs) – Якість» підприємств торгівлі Ріпкинської РСС Чернігівської області за 2010 р.

Перепроєктуванням перелічених процесів керівництво Ріпкинської РСС повинно зайнятися в першу чергу. Необхідно вдосконалити і решту процесів, окрім підвищення рентабельності (зона низького пріоритету), оскільки підприємство приносить середні прибутки.

Ключові фактори успіху та бізнес-процеси галузей ресторанного господарства, заготівель і промисловості Ріпкинської РСС оформлено в табл. 3.8. На основі аналогічного аналізу матриць, проведеного вище на прикладі галузі торгівлі, можемо зробити такі висновки.

Таблиця 3.8

**Ключові фактори успіху галузей ресторанного господарства,
заготівель і промисловості Ріпкинської РСС Чернігівської
області за 2010 р.**

№	Ключові фактори успіху за галузями діяльності		
	ресторанне господарство	заготівлі	промисловість
1	Ціна	Ціна закупки	Обсяг випуску продукції
2	Якість продукції власного виробництва	Форма та своєчасність розрахунку	Якість продукції
3	Швидкість і якість обслуговування	Кваліфікований персонал	Асортимент продукції
4	Асортимент продукції	Робота з населенням	Новітні технології
5	Розташування підприємств	Види заготівельної продукції	Укладання договорів на реалізацію
6	Інтер'єр	—	Система менеджменту

Керівництву Ріпкинської РСС стосовно галузі ресторанного господарства потрібно переглянути ціни, покращити якість пропонованої продукції, швидкість і якість обслуговування клієнтів (підвищення кваліфікації кадрів, проведення тренінгів, заміна кадрів тощо), розширити асортимент виробів, оскільки цей фактор гірший, ніж у конкурентів.

Для реалізації зазначених заходів найбільш пріоритетними є такі бізнес-процеси, як розвиток мережі підприємств швидкого обслуговування (пельменних, вареничних тощо), підвищення рівня обслуговування різноманітних заходів (весілля, зустрічі, ювілеї тощо) та організація розважальних закладів відпочинку (дискотек, більярдних, клубів тощо). В зону низького пріоритету потрапили процеси 1, 2 і 9.

У галузі заготівель керівництву спілки першочергово потрібно переглянути ціну закупки продукції, форму та своєчасність розрахунку за придбану продукцію (табл. 3.8). Важливим є підвищення кваліфікації або заміна персоналу заготпідприємств та розширення видів заготпродукції.

В зону високого пріоритету потрапили такі бізнес-процеси галузі заготівель Ріпкинської РСС, як розширення зон (масштабів)

заготівель, максимальне залучення ресурсів особистих підсобних господарств членів споживчих товариств, налагодження зв'язків з сільськогосподарською та кредитною кооперацією та робота з населенням. Удосконалення перелічених процесів допоможе здійснити впровадження замкнутого технологічного циклу «виробництво сільгосппродукції – заготівля – переробка – реалізація».

Оскільки матеріально-технічна база і ресурсний потенціал заготівельної галузі знаходяться у зоні низького пріоритету, то ці процеси рекомендується реконструювати в останню чергу.

У промисловій діяльності в сектор «Терміновий вплив» потрапили всі ключові фактори успіху галузі промисловості, окрім фактора 6 – система менеджменту (сектор «Покращення») і 1 – обсяг випуску продукції (сектор «Відповідність»). Досягненню перелічених КФУ будуть сприяти розвиток системи маркетингу, оптимізація виробничих потужностей, збільшення та максимально об'єктивне розміщення капіталовкладень з метою створення конкурентоспроможного виробництва.

Аналіз макросередовища споживчої кооперації України та її можливостей на мікрорівні за матеріалами Ріпкинської райспоживспілки, показує, що один із пріоритетних і перспективних напрямів розвитку кооперативного руху полягає в органічному поєднанні трьох основних гілок кооперації: споживчої, кредитної та сільськогосподарської (рис. 3.11).

За даною схемою сільськогосподарський кооператив матиме гарантований збут сільськогосподарської продукції за допомогою матеріально-технічної бази заготівель системи споживчої кооперації, що дасть можливість уникнути недосконалого механізму закупівель через посередників, реалізувавши відразу великий обсяг виробленої продукції за найвигіднішими ринковими цінами з урахуванням інтересів виробника, та переробку продукції через галузь промисловості споживчого товариства.

В об'єднанні кредитні спілки зможуть повноцінно розкрити мету створення: зробити внесок у розвиток соціальної і побутової інфраструктури села, збільшити кількість робочих місць та допомогти вирішенню багатьох проблем вітчизняного виробництва. При взаємодії із споживчою та сільськогосподарською кооперацією, кредитна спілка зможе ефективно розміщувати власні фінансові ресурси, підвищити свою кредитну активність, забезпечити збільшення обігового капіталу споживспілок і сільськогосподарських кооперативів, сприяти розширенню сільськогосподарського виробництва та обсягів

заготівель у сільській місцевості тощо. Перевагою об'єднання споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації є налагодження внутрісистемних міжгалузевих зв'язків, органічне поєднання інтересів і цілей окремих підприємств галузей, досягнення ефекту синергії [3].

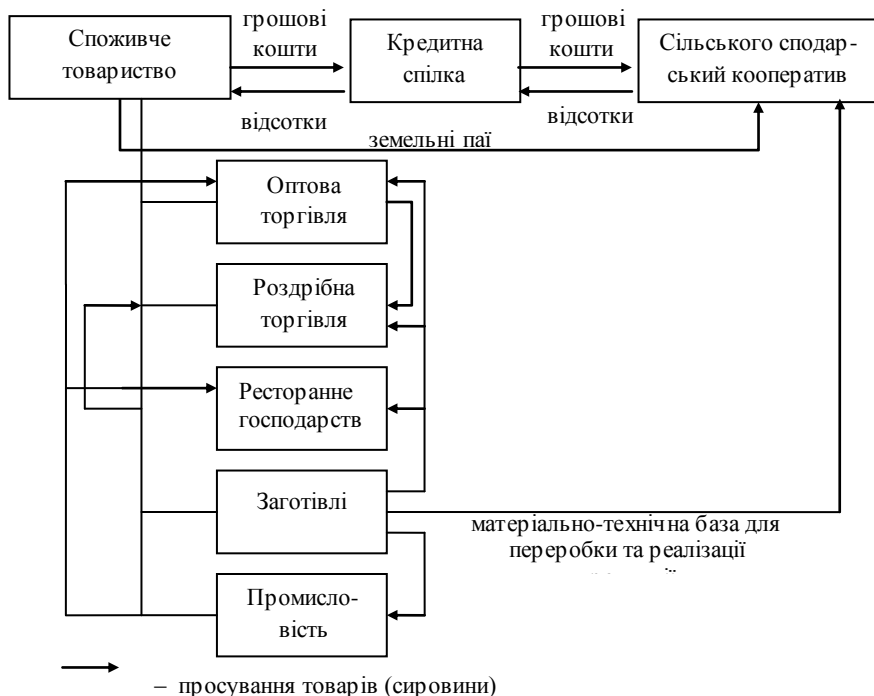


Рис. 3.11. Схема співпраці споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації України та їх взаємозв'язки

У дослідженні пропонується провести оцінку перспективних взаємозв'язків між галузями споживчої кооперації України, а також кредитною та сільськогосподарською за умови повного використання наявних потужностей і можливостей, основних фондів, матеріально-технічної бази, фінансових ресурсів (табл. 3.9, 3.10).

Адже «саме наявність загальних функцій, факторів, умов функціонування, значення яких має загальносистемний характер і виходить за межі окремих систем, створює об'єктивну можливість

одержати при спільних діях окремих, але взаємопов'язаних підсистем, вищу загальну ефективність кооперативного сектора у порівнянні з сумарною ефективністю тих же самих частин системи, що функціонують відокремлено (емерджентний ефект)» [128, с. 1].

Таблиця 3.9

**Рівень синергізму перспективних взаємозв'язків
споживтовариства з кредитною спілкою та
сільськогосподарським кооперативом
і всередині системи**

Галузі, що дають Галузі, що отримують	Роздрібна торгівля	Ресторанне господарство	Промисловість	Оптова торгівля	Кредитна спілка	Сільськогос- подарський кооператив	Усього
Роздрібна торгівля		ТР 6	ТР 6	ТР 9	ФР 7	ТР 6	34
Ресторанне господарство	Р, С 7		С, ТР 8	С, ТР 7	ФР 7	С 8	37
Промисловість	Р 7	Р 7		Р 7	ФР 9	С 8	38
Оптова торгівля	Р 10	–	ТР 7		ФР 8	ТР 7	32
Кредитна спілка	В 8	В 7	В 6	В 7		В 7	35
Сільськогосподарський кооператив	Р 8	Р 7	Р 9	Р 7	ФР 8		39
Усього	40	27	36	37	39	36	

Умовні позначки: ТР – товарні ресурси; ФР – фінансові ресурси; С – сировина; Р – реалізація; В – відсоток

На першому етапі (табл. 3.10) визначаємо максимальний рівень впливу між галузями та їх важливість. Оцінка перспективних взаємозв'язків показала, що на покращення діяльності споживчої кооперації України найбільше впливає розвиток

сільськогосподарської кооперації (всередині системи) – рівень важливості – 39 балів і промисловості – 38 балів. Найбільш вагоме значення для функціонування всіх галузей відіграють торгівля: роздрібна – рівень значимості – 40 балів, оптова – 37 балів і розвиток кредитної спілки (39 балів).

Таблиця 3.10

**Оцінка синергізму перспективних взаємозв'язків
споживтовариства з кредитною спілкою та
сільськогосподарським кооперативом
і всередині системи**

Галузі	Значимість	Важливість	Оцінка синергізму
Роздрібна торгівля	40	34	74
Ресторанне господарство	27	37	64
Промисловість	36	38	74
Оптова торгівля	37	32	69
Кредитна спілка	39	35	74
Сільськогосподарський кооператив	36	39	75

Дані табл. 3.10 дозволяють визначити найперспективнішим розвиток сільськогосподарської кооперації, оскільки вона може одночасно бути сировинною базою і джерелом товарних ресурсів для всіх галузей Укоопспілки.

Враховуючи сумісність стратегічних цілей споживчої кооперації, сприятливих факторів макросередовища та її внутрішніх можливостей, можемо сформулювати основні стратегічні напрями розвитку споживчої кооперації України: для галузі торгівлі: розширення асортименту товарів, особливо непродгрупі, застосування механізму дистрибуції оптової ланки торгівлі, удосконалення системи маркетингу, співпраця з кредитною кооперацією, оновлення кадрів кваліфікованими спеціалістами, проведення поміркованої цінової політики; для галузі ресторанного господарства: проведення поміркованої цінової політики, покращення якості пропонованої продукції, підвищення швидкості та якості обслуговування клієнтів, розширення асортименту виробів, озвиток мережі підприємств швидкого обслуговування, підвищення рівня обслуговування різноманітних заходів, організація розважальних закладів відпочинку, налагодження внутрісистемних міжгалузевих зв'язків; для заготівельної галузі: проведення поміркованої цінової політики, удосконалення форми та своєчасності розрахунку за придбану продукцію, підвищення

кваліфікації або заміна персоналу, розширення видів заготпродукції, розширення зон (масштабів) заготівель, налагодження внутрісистемних міжгалузевих зв'язків, налагодження зв'язків із сільгоспооперацією; для галузі промисловості: покращення якості виробленої продукції, розширення асортименту продукції, застосування новітніх технологій, особливо енерго- та ресурсозберігаючих, покращення роботи над укладанням договорів реалізації, розвиток системи маркетингу та менеджменту, оптимізація виробничих потужностей, збільшення та максимально об'єктивне розміщення капіталовкладень (співпраця з кредитною кооперацією), налагодження внутрісистемних міжгалузевих зв'язків.

Стратегічними напрямками розвитку сільськогосподарської кооперації слід вважати: вдосконалення організаційної структури, перегляд і доповнення податкового законодавства, розвиток і підвищення інноваційно-технічного рівня матеріально-технічної бази та тісна взаємодія зі споживчою кооперацією, взаємодія з кредитною кооперацією, розвиток інформаційно-консультаційних заходів, підготовка та перепідготовка кадрів, інвестиційно-інноваційний розвиток, упровадження сучасних систем менеджменту та маркетингу, застосування механізму планування та розробка системи статистичної звітності, розвиток сучасних методів управління сільськогосподарськими кооперативами, залучення до співпраці органів місцевого самоврядування.

Стратегічними напрямками розвитку кредитної кооперації є впровадження сучасних технологій, перегляд принципів діяльності спілок, удосконалення системи кредитування членів кооперативів, проведення політики формування та управління балансом кредитних спілок, перегляд структури кредитного портфелю та впровадження нових послуг, підвищення кваліфікації працівників, підготовка та перепідготовка кадрів, розробка обґрунтованої стратегії на довготривалу перспективу та застосування механізму планування, забезпечення ризиків спілок і підтримання їх ліквідності та фінансової стабільності; страхування ризиків вкладів членів і їх гарантування.

Досягнення всіх перелічених пріоритетів, на нашу думку, допоможе кооперативному сектору економіки України зменшити негативні дії факторів, несприятливих для розвитку, та підвищити ефективність функціонування своїх підприємств. Одним із можливих способів вирішення цих проблем є, на нашу думку, створення регіональних об'єднань різних видів кооперативів – кластерів.

3.3 Методичний підхід до створення кластерних структур на базі кооперативного сектора економіки України

Процес глобалізації, що інтенсивно розвивається у світовій економіці, супроводжується радикальними змінами та зрушеннями в усіх сферах суспільного життя: політичній, економічній, соціальній, технічній тощо. Глобалізація змушує переглянути методологічні підходи до перспектив розвитку всіх галузей діяльності: промисловості, сільського господарства, фінансів, провести реформи, реконструкції, перебудови спираючись на об'єднання ресурсів, ризиків, перспектив. Глобалізація посилює динамічність ринкового середовища, підвищує рівень конкуренції та спонукає до збільшення потоку інвестицій [135].

Глобалізаційна міжнародна інтеграція передбачає створення на міжнародному, національному та регіональному рівнях таких виробничих елементів, як мережі, альянси, кластери. Привабливість кластерів полягає в тому, що в кластер можуть об'єднуватися підприємства різних галузей діяльності: фінансів, виробництва, торгівлі, науки, аграрного сектора для комплексного виконання поставлених цілей при збереженні незалежності та гнучкості кожного об'єкта. Кластер – це «група близьких, географічно пов'язаних компаній і організацій, які ведуть з ними співробітництво, що спільно діють в конкретному виді бізнесу і характеризуються спільністю напрямків діяльності та взаємодоповненням один одного» [135, с. 59]. Найпоширенішим вважається визначення кластера, яке наводить у своїх працях М. Портер: «Кластери – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та асоційованих установ в окремій галузі, що пов'язані спільними технологіями та навичками. Вони звичайно існують в географічній зоні, де комунікації, логістика та людські ресурси є легкодоступними. Кластери звичайно розміщуються в регіонах, а іноді – в окремому місті» [113, с. 7]. Кластер є проміжним етапом між взаємодією і злиттям. Кластеризація через принципи одночасної кооперації і конкуренції сприяє зростанню продуктивності праці завдяки можливості посилення процесу спеціалізації та розподілу праці між підприємствами, збільшенню обсягу інформації та ідей для обміну між підприємствами, стимулюванню конкуренції і інновацій, зниженню витрат на одиницю продукції та збільшенню прибутковості організацій-членів, що є економічним ефектом кластера [135].

Отже, кластер можна визначити «як географічну концентрацію подібних, суміжних або додаткових підприємств з активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що поділяють спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги, та мають спільні можливості або загрози» [113, с. 7].

Кластерні структури всебічно сприяють розвитку малого та середнього підприємництва, які є основою кооперативного сектора економіки України. Позитивний ефект дії кластерів на розвиток бізнесу в регіоні зумовлений забезпеченням підприємств-учасників високим ступенем спеціалізації, стимуляції до створення нових фірм, які обслуговують конкретну ринкову нішу, при невисокому рівні вертикальної інтеграції всередині кластера, що значно полегшує процес входження в нього нових підприємств. Завдяки доступу фірм-учасників кластера до додаткових фінансових ресурсів, а також до нових знань, технологій, методик підвищується їх загальна економічна стійкість, що сприяє збільшенню ефективності діяльності підприємств регіону.

В Україні процес кластеризації розпочався 1997–1998 рр. створенням першого кластера на Поділлі, потім на Прикарпатті та Поліссі, які пізніше об'єдналися в Асоціацію «Поділля Перший». В Асоціацію входять будівельний, швейний, туристичний кластери та кластер зеленого туризму. Найбільше кластерів створено в Хмельницькій області. Одним із можливих варіантів об'єднання зусиль може бути створення кластера на базі кооперативного сектора економіки.

Ще з часів Радянського Союзу функціонували масштабні об'єднання, що нагадують сучасні кластери, але під час розпаду СРСР всю налагоджену систему виробництва та зв'язків було втрачено. Одним із таких об'єднань, що своєю організаційною структурою нагадують кластер, була Радянська система споживчої кооперації, до якої входили галузі фінансів, освіти, промисловості, заготівель, оптової та роздрібної торгівлі, ресторанного господарства, будівництва, сфери послуг, що об'єднувались у Центросплку СРСР. З історії розвитку кооперативного руху в Україні відомо, що вже протягом 1918 р. у складі Укоопцентру (нині Укоопспілка) були об'єднані різні організації: Дніпросоюз, Українбанк, Українфільм, Книгосоюз, Трудосоюз, Маслосоюз, «Народна торгівля» та інші, які можна вважати першою спробою створення кластера системою кооперації.

Однак економічний аналіз розвитку різних видів кооперації, проведений нами вище, засвідчив не тільки наявність цілого ряду не вирішених проблем, але і неузгодженість, конкуренцію між

різними видами кооперації на регіональному рівні, що створює додаткові труднощі в їх розвитку, знижує конкурентоспроможність і послаблює конкурентні позиції їх підприємств і організацій у боротьбі з підприємствами інших форм власності за розширення сфер впливу та сегментів ринку.

Виходом із ситуації, що склалася, може бути, на нашу думку, створення на базі споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації регіональних об'єднань підприємств – кластерів [136, 137, 149].

Кластерні структури, побудовані на базі трьох видів кооперації будуть відрізнятися відкритим членством, соціальними цінностями, довірою між учасниками, взаємодією кооперації і конкуренції, комплексним виконанням задач [135, с. 155], що сумісно із принципами кооперації доповнює доцільність об'єднання кооперативних підприємств у кластери.

Національний кооперативний рух є стратегічно важливою галуззю розвитку нашого суспільства, однак складне фінансово-економічне та соціальне становище цієї сфери, що стало результатом переходу економіки України до ринку, не стимулює державу та суб'єктів підприємницької діяльності інвестувати кошти в його інноваційний розвиток. Висока ресурсомісткість, низький рівень механізації та автоматизації виробничих процесів, недосконалі системи маркетингу та менеджменту, низька продуктивність праці, занепад галузі заготівель, оптової та роздрібною мережі сприяли різкому зниженню обсягів діяльності, скороченню чисельності і погіршенню фінансових показників діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації. Аналогічні проблеми характерні і для сільського-сподарської та кредитної кооперації, розвиток яких припав на 1991 р.

Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності всіх видів кооперації України стає створення кластера, який на регіональному рівні зможе об'єднати матеріальні, грошові та трудові ресурси всіх видів кооперативів. Оскільки кластери підвищують інноваційну діяльність, продуктивність праці та рентабельність саме малих і середніх підприємств, які є основою кооперативного руху України, то, можна припустити, що кластеризація для кооперативного сектора економіки є природним, еволюційним процесом поступового розвитку.

Тенденція збільшення кількості кооперативів різних видів (типів), що характерно для останніх років, створює неефективну структуру управління на території, особливо в сільській місцевості. За участю одного й того ж наявного населення можуть діяти

кооперативи різних видів, більшість яких виконують одні й ті ж функції [45]. В цих умовах об'єднання кооперативного сектора економіки в кластери дозволить зосередити зусилля споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації на вирішенні завдань щодо підвищення життєвого рівня сільського населення, відродженні сільськогосподарського виробництва, покращення соціального устрою села. Особливу актуальність ці питання набувають в умовах вступу України до Світової організації торгівлі, посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Основними перевагами кластерних структур є близькість ринків, кваліфікована робоча сила, сталі зв'язки з постачальниками, наявність засобів виробництва та інших ресурсів, доступність до місцевих природних ресурсів, ефект масштабу у виробництві, наявність інфраструктури та доступ до інформації [135, с. 114].

Необхідність і можливість об'єднання трьох основних видів кооперації: споживчої, кредитної та сільськогосподарської на національному та регіональному рівнях у кластери можливе за схемами, що наведені на рис. 3.13–3.15.

Утворення кластерів – це інтеграція підприємств, галузей, комплексів тощо. Необхідними умовами інтеграційних процесів є наявність інтегратора (юридичної або фізичної особи, що зможе ініціювати та організувати реалізацію інтеграційного процесу) [45]. В ролі інтегратора кооперативного сектора економіки України може виступити система споживчої кооперації, оскільки вона є найбільш організованою і структурованою.

Наступними умовами є наявність інтеграційної ідеї та інтеграційних мотивів, вигоди яких є в поєднанні інтересів, засобів і ресурсів усіх видів кооперації, заохочення інвестицій для покращення обслуговування членів, а також наявність фінансових і трудових ресурсів і кваліфікованого персоналу. Отже, всі перелічені умови для здійснення інтеграційних процесів споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації у нас можливі для виконання.

Оскільки у складі споживчої кооперації знаходяться переважно малі та середні підприємства, які в умовах кризи опинилися поза межами кредитування фінансовими установами України, та враховуючи значну залежність сільськогосподарських кооперативів від природно-кліматичних умов, а також небажання комерційних банків працювати з дрібними підприємствами, обслуговування яких є малодохідним, поєднання інтересів з кредитною кооперацією є актуальним.

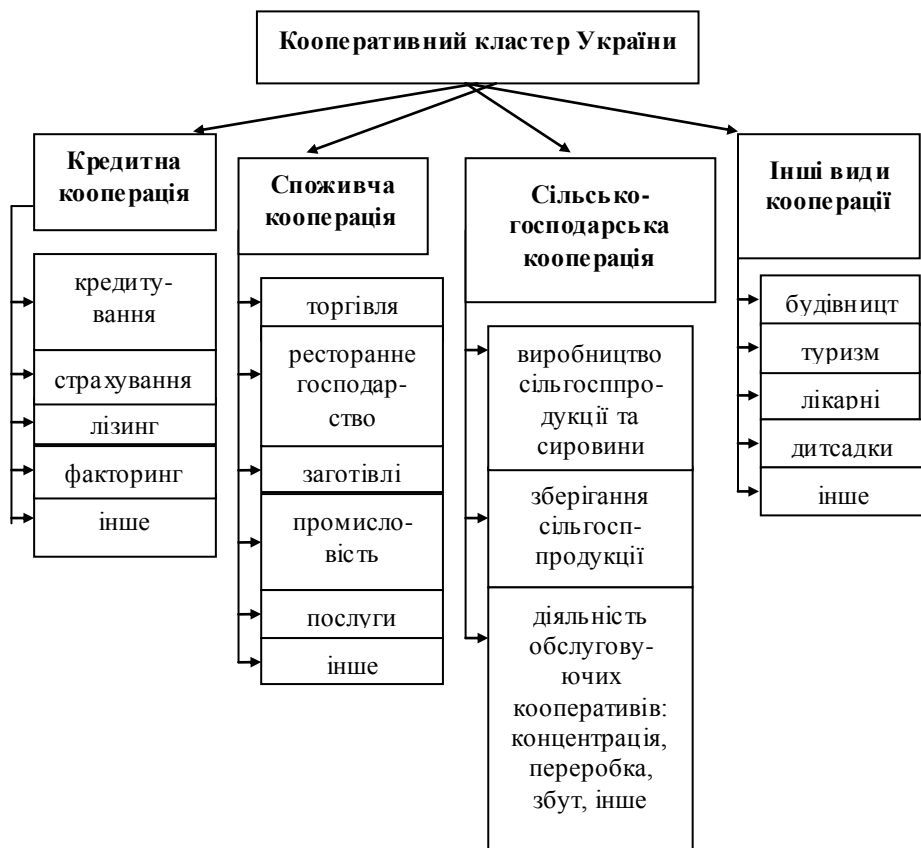


Рис. 3.13. Модель регіонального кооперативного кластера України

З іншого боку, в умовах кластера кредитні спілки зможуть повноцінно розкрити мету свого створення, реально зробити внесок у розвиток соціальної і побутової інфраструктури села, збільшити кількість робочих місць і допомогти вирішенню багатьох проблем вітчизняного сільськогосподарського виробництва, розвитку торгівлі та побутового обслуговування на селі.

Акумуляція фінансових засобів членів кооперативних кластерів дозволить кредитним спілкам вкладати їх у коротко- та

довгострокові програми розвитку сільськогосподарської і споживчої кооперації. У тісній взаємодії зі споживчою та сільськогосподарською кооперацією кредитна спілка зможе ефективно розміщувати власні фінансові ресурси, підвищити свою кредитну активність, забезпечити збільшення обігового капіталу споживспілок і сільськогосподарських кооперативів, сприяти розширенню сільськогосподарського виробництва та обсягів заготівель у сільській місцевості, збільшити грошову масу у сільського населення.

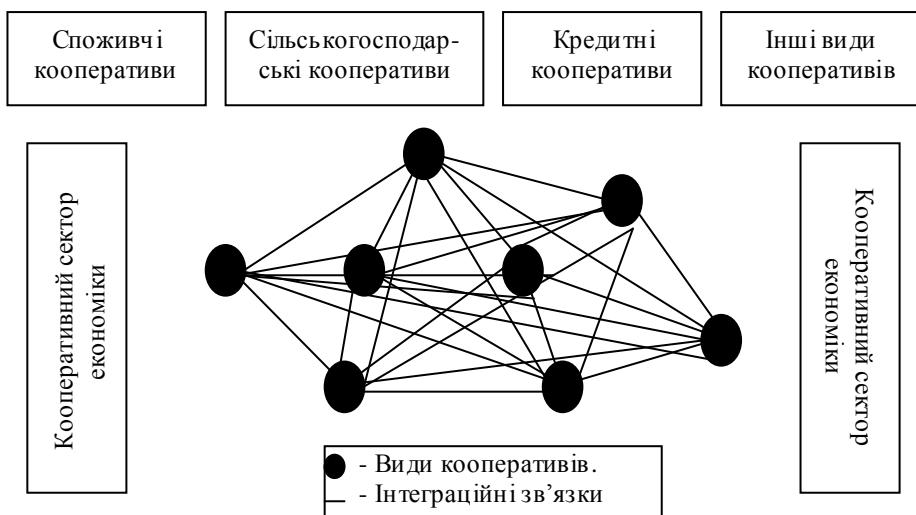


Рис. 3.14. Можлива схема кооперативного кластера України [109]

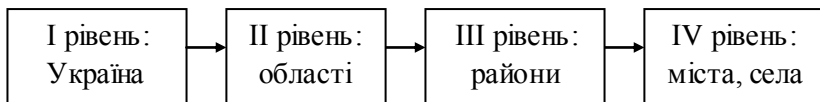


Рис. 3.15. Рівні кооперативного кластера України

Членами кредитних спілок можуть бути також члени сільськогосподарських кооперативів і споживчих спілок чи товариств, а також фермери й інші дрібні сільськогосподарські виробники та підприємці, що готові брати участь у формуванні

ресурсів кредитних спілок у вигляді пайових внесків за власний кошт. Кредитна кооперація може розвивати нові форми мікрокредитування, забезпечити соціальну та фінансову допомогу і захист членів кредитівок. Усі перелічені переваги співпраці допоможуть зменшити соціальну напругу, а також підвищити попит на товари й послуги та збільшити кількість робочих місць. При цьому кредитні спілки зможуть вирішити свою найсуттєвішу проблему – забезпечення та підтримка необхідної кількості капіталу для ефективного функціонування, послідовного його збільшення та розширення власних фінансових послуг, таких як страхування, лизинг, факторинг, аудиторські операції тощо в сільській місцевості.

Пріоритетність всебічного стимулювання діяльності сільськогосподарської кооперації у складі кластера зумовлена трьома основними причинами: наявністю дрібнотоварних виробників-фермерів, готових добровільно об'єднатись у виробничі й обслуговуючі кооперативи, спроможністю кооперативів забезпечити оптимізацію організаційних, економічних і технологічних параметрів сільськогосподарського виробництва та можливість кооперативу розвивати економічні зв'язки, устрій сільського життя, забезпечити гарантії соціального захисту і соціальної підтримки селян [22, с. 232].

Необхідність об'єднання сільськогосподарських кооперативів у кластери викликана тим, що фермеру необхідно забезпечити збут і переробку виробленої продукції, співпраця ж сільськогосподарської кооперації зі споживчою сприятиме вирішенню цих проблем.

Можливими напрямками співпраці споживчого товариства (спілки) з сільськогосподарськими виробничими кооперативами (ферма, млин тощо) у складі кластера може бути використання матеріально-технічної бази споживчої кооперації шляхом закупки великого об'єму сільгосппродукції з мінімальною націнкою для галузей торгівлі, ресторанного господарства та кооперативної промисловості. За даною схемою, сільськогосподарському кооперативу не потрібно вдаватися до послуг приватних посередників або витрачати власні кошти на будівництво й утримання підприємств заготівельно-переробного та збутового комплексу. Він зможе реалізувати великі обсяги виробленої продукції за найвигоднішими ринковими цінами, та переробити продукцію на діючих переробних підприємствах споживчої кооперації. Модель можливої співпраці між основними видами

кооперації України в кластері на рівні села, регіону подана на рис. 3.16.

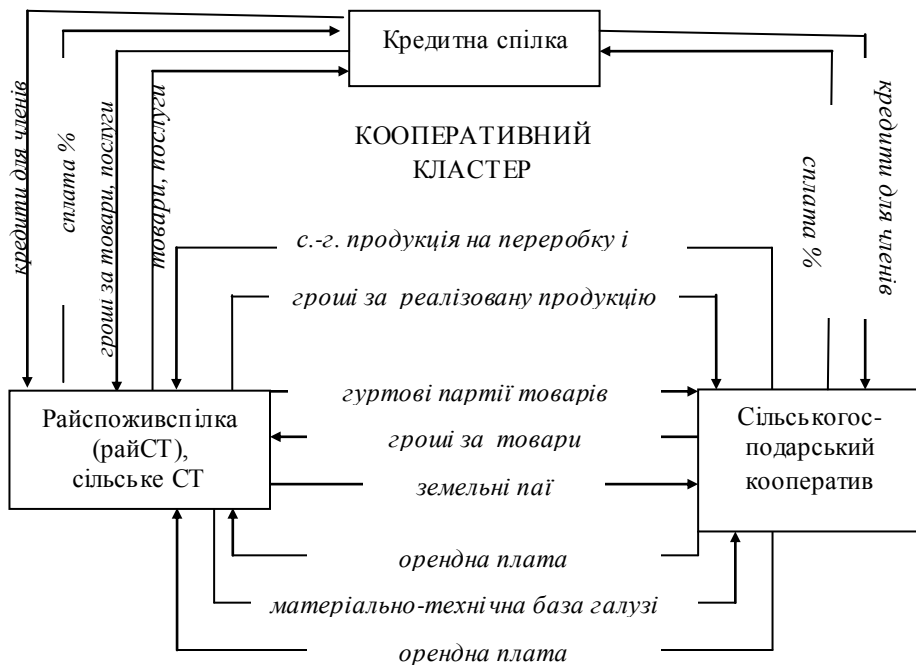


Рис. 3.16. Модель регіонального кооперативного кластеру (доопрацьовано на основі джерела: [107, с. 324])

Можливі напрями співпраці кредитної, споживчої та сільськогосподарської кооперації у процесі збуту зерна схематично показано на рис. 3.17.

За схемами кредитна спілка (учасник кластера) надає кредит членам кластера, які можуть бути і членами кредитної спілки, і зернового кооперативу на вирощування зерна. Через сільськогосподарський виробничий кооператив готове зерно гуртовими партіями здається підприємствам галузі заготівель споживчого товариства. Отримані за продукцію гроші йдуть на сплату кредиту та відсотків за нього.

Обслуговуючий кооператив з мінімальною націнкою продає зерно та продукти його переробки споживчому товариству та через його налагоджену систему збуту реалізовує продукцію на ринку.

При цьому відсотки за кредит і прибутки розподіляються між членами як нарахування на паї та поповнюють неподільний фонд кластеру і фонд розвитку території.

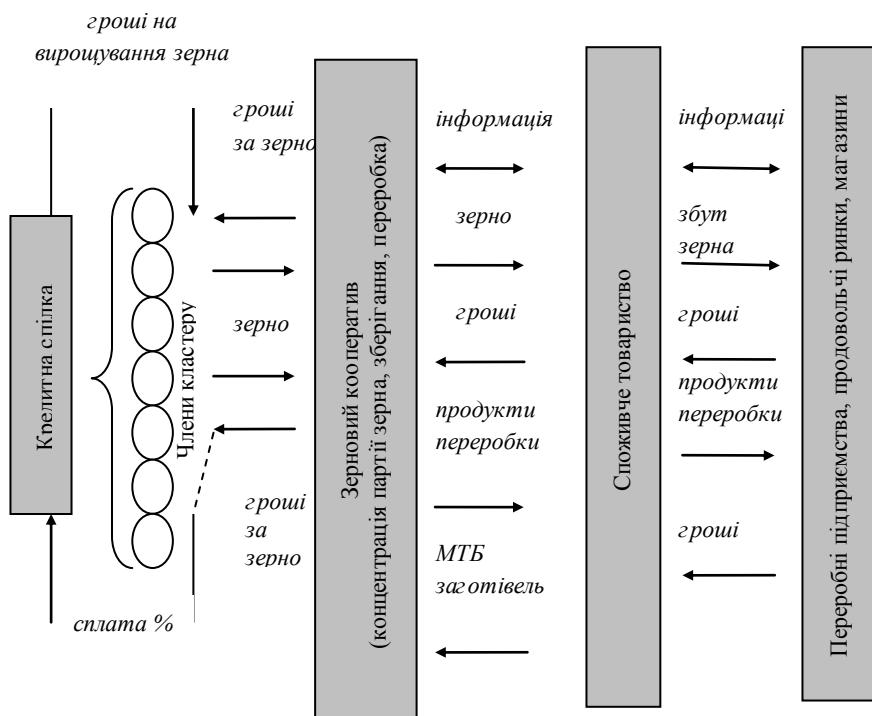


Рис. 3.17. Схема збуту зерна в межах кооперативного кластера (доопрацьовано на основі джерела: [107, с. 290])

У процесі функціонування кластер повинен бути власником пайового капіталу (майновий внесок, який члени вносять при вході для забезпечення роботи) та неподільного фонду (вступні внески у грошовій формі), але не втручатися у фінансово-господарську діяльність структурних одиниць.

Розміри пайових і вступних внесків, а також розмір відсотків від доходу, який буде спрямовуватись на розвиток кластера та території розміщення об'єднання за принципом кооперації, встановлюються на загальних зборах уповноважених членів кооперативного кластера. На розвиток території органами місцевої

влади доцільно створити спеціальний фонд, який будуть формувати внески різних типів підприємств, що входять до кластера. Кошти з фонду повинні спрямовуватись виключно за цільовим призначенням для поліпшення благоустрою села (комунікації, дороги, освітлення тощо), регіону та на допомогу соціально не захищеним верствам населення.

У загальному вигляді процес створення кластера включає в себе кілька етапів [113]: аналіз місцевої економіки та ідентифікація кластерів; питання кордонів; проведення початкового огляду кластерів; формування групи лідерів (визначення фасилітатора); формулювання бачення кластера; визначення напрямків діяльності; розробка безпосереднього плану дій; інституалізація кластерної ініціативи; розробка стратегічного плану; співробітництво в кластері.

С. І. Соколенко пропонує п'ять загальних етапів створення кластерів [135, с. 193]:

1. Ідентифікація (виявлення ринкових можливостей для створення кластерів і аналіз місцевої економіки);

2. Дослідження (оцінка ринкових можливостей, аналіз кластерної значимості проекту, конкретизація деталей для розробки плану розвитку);

3. Організація (підбір і об'єднання учасників);

4. Спеціалізація (складання угод про співпрацю, що включає умову фінансування, розподіл ризиків, визначення прав власності й інше);

5. Реалізація (виконання проекту).

Першим етапом у процесі організації кооперативного кластера ми пропонуємо здійснити аналіз основних показників діяльності кредитної, споживчої та сільськогосподарської кооперації.

У роботі пропонується використати методи кластер-аналізу – «сукупності методів класифікації багатовимірних спостережень, основною метою якого є розподіл сукупності вхідних даних на однорідні групи так, щоб об'єкти всередині групи були подібними між собою, а об'єкти різних груп відрізнялись один від одного» [28, с. 342], зокрема Евклідової відстані між об'єктами дослідження, з метою ідентифікації (виявлення) стихійно діючих та потенційних кластерів. За І. Д. Манделем, «кластер-аналіз – це спосіб групування багатовимірних об'єктів, що базується на виокремленні результатів окремих спостережень в точки відповідного геометричного простору з поступовим виокремленням груп як «згустків» цих точок» [64, с. 4]. За її допомогою ми можемо виділити групи підприємств, що

функціонують у подібних умовах з подібними результатами та побудувати «дерева» об'єктів, через об'єднання їх один із одним по черзі від найбільшої ознаки схожості між ними до меншої. Ця методика дозволяє згрупувати об'єкти дослідження шляхом виявлення між ними подібності, однорідності, узгодженості, а також наявності та тісноти зв'язків.

Для побудови кластера, ми застосували метод дендритів (дендрит – це ламана лінія, що об'єднує два об'єкти з множини відповідно до відстані між ними) та побудували дендограму, по вертикалі якої відкладаються значення міжкластерних відстаней, між якими виникло об'єднання, а по горизонталі об'єкти сукупності. У процесі кластерного аналізу можна обчислити між об'єктами відстані різних типів і використати їх у процедурі об'єднання в кластери.

Серед найбільш застосовуваних використовуються такі методи об'єднання, як метод найближчого сусіда (метод одностороннього зв'язку), метод найбільш віддалених сусідів (метод повного зв'язку), методи зваженого та незваженого попарного середнього, зважений і незважений центроїдний метод і метод Варда. Завдяки розрахунку відстаней між об'єктами визначаються їх подібності. Міри відстаней між об'єктами обчислюються такими способами: відстань міських кварталів (манхетенська відстань), відстань Чебешева, степенева відстань, відсоток незгоди, квадрат евклідової відстані та кластер-аналіз типу «Форель» [64, 29].

Для побудови кластера кооперативного сектора економіки України в роботі пропонується використати розрахунок Евклідової відстані, яка характеризується геометричною відстанню в багатовимірному просторі. Вона не залежить від типу запису даних, які характеризують об'єкти і розраховується за формулою (3.3) [26]:

$$(x, y) = \{S_i(x_i - y_i)^2\}^{1/2}. \quad (3.3)$$

Для проведення дослідження зв'язків і ознак подібності між кредитною, споживчою та сільськогосподарською кооперацією, метою якого є визначення можливості їх об'єднання в кластери, ми провели анкетування відповідних підприємств у Чернігівській і Полтавській областях. У ході маркетингового дослідження ми опрацювали результати 120 анкет респондентів – працівників кооперативних підприємств – об'єктів дослідження, узагальнені висновки ми використали для побудови кластерів у регіоні.

Для обробки даних і отримання результатів об'єднання за допомогою Евклідової відстані нами було застосовано комп'ютерну програму Statistica 6.0 (табл. 3.11–3.13). Графічна інтерпретація розбиття сукупності досліджуваних елементів на кластери у вигляді дендограми за допомогою використання Евклідової відстані зображена на рис. 3.18.

Дендограма для 14 змінних.

Метод повного зв'язку

Евклідова відстань

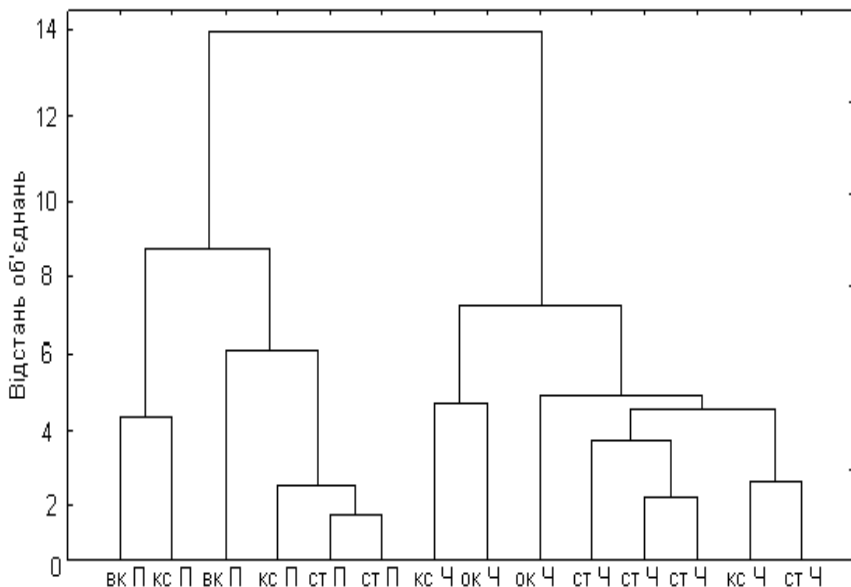


Рис. 3.18. Графічна інтерпретація розбиття сукупності досліджуваних елементів на кластери за допомогою використання Евклідової відстані:

вк П – виробничий кооператив Полтавської області;

кс П (Ч) – кредитна спілка Полтавської (Чернігівської) області;

ст П (Ч) – споживче товариство (спілка) Полтавської (Чернігівської) області;

ок Ч – обслуговуючий кооператив Чернігівської області.

За нашими розрахунками до кластера 1 по Полтавській області увійшло шість кооперативних підприємств: дві районних споживчих спілки (Зіньківська та Котелевська), два

сільськогосподарських виробничих кооперативи («Славутич» Зінківського району, с. Артелярщина та «Батьківщина», смт Котельва) та дві кредитних спілки («Зінківська», м. Зінків та «Україна», смт Котельва).

До кластера 2 входять: Чорнотицьке споживче товариство Сосницької РСС, до якого входить магазин у с. Кудрівка, Менське споживче товариство Менської РСС (входить магазин у с. Слобідка), Сядринське споживче товариство Корюківської РСС (територіально найближче до Чорнотицького СТ) і Щорська РСС, два сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи («Кудрівський», с. Кудрівка Сосницького району та «Слобідський», с. Слобідка Менського району) та дві кредитних спілки («Сосницька», смт Сосниця та «Дія», смт Мена).

З рис. 3.18 видно, що ламані дендрити утворюють два великих кластери: вк П – ст П та кс Ч – ст Ч, у яких по черзі об'єднані кооперативні підприємства, що суттєво відрізняються лише географічним розміщенням: Чернігівського регіону та Полтавського регіону, які теж можуть об'єднатись у кластер на національному рівні.

Послідовність і структуру зв'язків об'єднань відображено в табл. 3.12. У кластері 1 перше об'єднання утворюють райспоживспілки, кредитна спілка «Зінківська» та виробничий кооператив «Славутич». Одночасно виникає об'єднання виробничого кооперативу «Батьківщина» і кредитної спілки «Україна» смт Котельви, що й утворює кластер з рештою аналізованих кооперативних підприємств Полтавської області.

До кластера 2 входять обслуговуючі кооперативи «Кудрівський», с. Кудрівка Сосницького району і «Слобідський», с. Слобідка Менського району та кредитна спілка «Дія», смт Мена. В цьому ж кластері об'єднуються споживчі товариства по трьох РСС: Корюківській, Менській і Щорській, до яких приєдналися Чорнотицьке споживче товариство Сосницької РСС і кредитна спілка «Сосницька».

В табл. 3.13 наведені Евклідові відстані між об'єктами дослідження: найменші відстані спостерігаємо між підприємствами всередині кластерів, найбільші – поза їх межами. Матриця Евклідової відстані дозволяє зробити попередній наглядний висновок про існування тісної лінійної залежності між змінними.

Таблиця 3.11

Матриця послідовності зв'язків між споживчими товариствами, кредитними спілками та сільськогосподарськими кооперативами Чернігівської та Полтавської областей

Відстань об'єднань	Послідовність об'єднань													
	Obj. No. 1	Obj. No. 2	Obj. No. 3	Obj. No. 4	Obj. No. 5	Obj. No. 6	Obj. No. 7	Obj. No. 8	Obj. No. 9	Obj. No. 10	Obj. No. 11	Obj. No. 12	Obj. No. 13	Obj. No. 14
1,000000	ст П	ст П												
1,414214	ст Ч	ст Ч												
1,732051	ст Ч	кс Ч												
1,732051	ст П	ст П	кс П											
2,645751	ст Ч	ст Ч	ст Ч											
3,162278	кс П	вк П												
3,316625	ст Ч	кс Ч	ст Ч	ст Ч	ст Ч									
3,464102	ок Ч	кс Ч												
3,640055	ст Ч	кс Ч	ст Ч	ст Ч	ст Ч	ок Ч								
4,582576	ст П	ст П	кс П	вк П										
5,590170	ст Ч	кс Ч	ст Ч	ст Ч	ст Ч	ок Ч	ок Ч	кс Ч						
6,782330	ст П	ст П	кс П	вк П	кс П	вк П								
11,54340	ст Ч	кс Ч	ст Ч	ст Ч	ст Ч	ок Ч	ок Ч	кс Ч	ст П	ст П	кс П	вк П	кс П	вк П

Таблиця 3.12

Матриця Евклідової відстані між каналами розподілу (споживчими товариствами, кредитними спілками та сільськогосподарськими кооперативами Чернігівської та Полтавської областей)

	СТ Ч	КС Ч	СТ Ч	СТ Ч	ОК Ч	КС Ч	ОК Ч	СТ Ч	СТ П	КС П	КС П	ВК П	ВК П	СТ П
СТ Ч	0,0	1,7	2,6	3,0	4,8	5,4	3,6	3,2	5,59	5,85	10,5	7,23	11,3	5,68
КС Ч	1,7	0,0	2,4	2,8	4,0	4,9	2,1	3,3	5,50	5,41	10,2	6,26	10,7	5,41
СТ Ч	2,6	2,4	0,0	1,4	4,7	4,3	3,2	2,6	5,50	5,59	10,3	6,87	11,1	5,59
СТ Ч	3,0	2,8	1,4	0,0	5,1	4,0	3,2	1,7	5,68	5,77	10,5	7,02	11,2	5,77
ОК Ч	4,8	4,0	4,7	5,1	0,0	3,5	3,6	5,6	6,86	6,32	10,7	6,48	10,7	6,63
КС Ч	5,4	4,9	4,3	4,0	3,5	0,0	4,1	4,2	7,00	6,78	11,0	7,07	11,4	6,93
ОК Ч	3,6	2,1	3,2	3,2	3,6	4,1	0,0	3,6	6,00	5,57	10,3	5,57	10,4	5,74
СТ Ч	3,2	3,3	2,6	1,7	5,6	4,2	3,6	0,0	6,10	6,34	10,7	7,23	11,5	6,18
СТ П	5,6	5,5	5,5	5,7	6,9	7,0	6,0	6,1	0,00	1,73	5,3	4,58	6,8	1,00
КС П	5,9	5,4	5,6	5,8	6,3	6,8	5,6	6,3	1,73	0,00	5,2	3,46	5,9	1,41
КС П	10,5	10,2	10,3	10,5	10,7	11,0	10,3	10,7	5,29	5,20	0,0	5,92	3,2	5,20
ВК П	7,2	6,3	6,9	7,0	6,5	7,1	5,6	7,2	4,58	3,46	5,9	0,00	5,2	4,00
ВК П	11,3	10,7	11,1	11,2	10,7	11,4	10,4	11,5	6,78	5,92	3,2	5,20	0,0	6,40
СТ П	5,7	5,4	5,6	5,8	6,6	6,9	5,7	6,2	1,00	1,41	5,2	4,00	6,4	0,00

Найбільша залежність у кластері 1 між Зінківською і Котелевською райспоживспілками (ст П – ст П = 1,00), тобто між змінними існує найтісніша подібність, найменша – між Зінківською РСС і виробничим кооперативом «Батьківщина», смт Котельви (ст П – вк П), відстань між якими становить 11,5. У кластері 2 найтісніший зв'язок між Чорнотицьким споживчим товариством Сосницької РСС і кредитною спілкою «Сосницька» – 1,7; найслабший між Чорнотицьким споживчим товариством Сосницької РСС і обслуговуючим кооперативом «Слобідський», с. Слобідка Менського району – 10,5.

З табл. 3.11 і 3.12 можемо зробити висновок, що попередньо об'єднуються у кластери кооперативні підприємства одного виду кооперації, в нашому випадку, – це підприємства споживчої кооперації. Характерно, що сільськогосподарські кооперативи одного виду не об'єднуються між собою, а маючи потребу в кредитних спілках, вони об'єднуються зі споживчими товариствами. Кредитні спілки об'єднуються безпосередньо і з споживчими кооперативами, і з сільськогосподарськими.

За методичним підходом, для перевірки тісноти та істотності зв'язків між учасниками кластерів, пропонується використати значення кореляційного відношення між об'єктами та t – критерію Стюдента (3.4) (табл. 3.13) [180, с. 51], який розраховується за формулою (3.4):

$$t_{\eta} = \frac{\eta}{\mu_{\eta}}, \quad (3.4)$$

де η – кореляційне відношення між об'єктами;

μ_{η} – середня похибка кореляційного відношення.

Якщо критерій Стюдента $t_{\eta} \geq 3$, то показник кореляційного відношення вважається вірогідним, тобто залежність між досліджуваними підприємствами є доведеною, оскільки у нашому дослідженні всі значення $t_{\eta} \geq 3$.

Тісноту зв'язку характеризує показник η – кореляційне відношення між об'єктами (див. табл. 3.13, якщо $0,7 < \eta \leq 0,9$, то зв'язок між об'єктами тісний. У нашому випадку $0,88 < \eta \leq 0,89$, отже, зв'язок між кредитними спілками, споживчими товариствами та сільськогосподарськими кооперативами – тісний.

Другим етапом у процесі побудови кооперативного кластера буде діагностика можливостей і загроз для новоствореного кластера. Для діагностики кластера, оцінки можливостей і загроз його розвитку й аналізу кластерної значимості на національному

(міжнародному) рівні та ступеню підтримки їх владою використовується шість якісних методів дослідження (табл. 3.14). Найбільш вживаним у практиці аналізу є експертний метод – SWOT-аналізу [2].

Таблиця 3.13

Характеристика зв'язків між досліджуваними об'єктами

Об'єкти дослідження	η	t_{η}
ст Ч	87,75000	33,78481
кс Ч	87,96429	33,87787
ст Ч	88,10714	33,94123
ст Ч	88,10714	33,94349
ок Ч	88,50000	33,32301
кс Ч	88,64286	33,38726
ок Ч	88,28571	33,90808
ст Ч	88,03571	33,91531
ст П	88,42857	32,99817
кс П	88,64286	33,08871
кс П	89,00000	32,30861
вк П	89,07143	33,27846
вк П	89,42857	32,49784
ст П	88,50000	33,02854

У процесі аналізу методом експертних оцінок визначаємо важливість події або фактора за п'ятибальною шкалою, а також виявляємо силу можливостей і загроз кооперативного кластеру (додаток М). Експертну оцінку здійснювали 15 осіб, що, за результатами розрахунків, відповідає достатньому ступеню довіри.

За результатами проведеної бальної оцінки, найбільше впливають на організацію та функціонування кооперативного кластера сильні сторони (129 балів), зокрема такі: наявність матеріально-технічної бази, робочої сили, економія витрат, наявність обігових коштів та інвестиційних ресурсів, ефективний менеджмент, ефект синергії між споживчою, кредитною та сільськогосподарською кооперацією та наявність діючої інфраструктури кооперативного сектора економіки.

Найменше впливають на діяльність кластера зовнішні загрози (209 балів), найзначніші з яких – криза фінансового ринку України, низький експорт продукції та послуг, відсутність законодавчої бази кластерів, недосконалість податкового законодавства, складнощі в

отриманні фінансових ресурсів, низька купівельна спроможність населення та високі відсоткові ставки за кредитами та порівняно незначні строки кредитування.

Таблиця 3.14

Альтернативні методи кластерного аналізу, [135, с. 103]

Методи	Переваги	Недолки
Оцінка експертів	Ефективний з погляду термінів виконання і ціни. Докладний опис ситуації	Не підлягає узагальненню. Практично неможливо здійснювати системний збір даних
Показники території (ПТ)	Доступний, недорогий. Може доповнювати інші методи	Фокус на секторах, а не на кластерах
«Витрати – дохід»: торгівля	Часто головне джерело даних за взаємозалежністю	Може бути недостатньо точним для сучасного стану економіки. Не загострює увагу на інститути підтримки
«Витрати – дохід»: інновації	Ключовий показник взаємозалежності	Відсутність даних по багатьох країнах та регіонах
Аналіз мереж/теорія графіків	Наглядний образ допомагає поясненню і аналізу	Обмежена методика та програмне забезпечення
Огляди	Пристосованість до ідеального збору даних, зручний для циркуляції	Дорогий. Важко здійснити на відповідному рівні

Щоб визначити взаємозв'язки між можливостями, загрозами та внутрішнім середовищем кооперативного кластера, в дослідженні пропонується побудувати загальну матрицю SWOT-аналізу та розрахувати суму в усіх полях загальної матриці (додаток М, табл. М.2).

Розрахунки показують, що регіональний кооперативний кластер знаходиться в полі СМ – «сильні сторони – можливості» (найбільша сума балів – 275). Тобто розвиток кооперативного кластера та його структурних одиниць повинен бути спрямований на утримання та зміцнення своїх позицій за рахунок сильних сторін. Досить важливо звернути увагу на слабкі сторони (118 балів), їх слід намагатися подолати за рахунок сильних сторін,

оскільки поле СлМ – «слабкі сторони – можливості» є в зоні ризику, відхилення від поля СМ на 11 балів.

Із аналізу також видно широкий спектр можливостей кооперативного кластера як у регіональному масштабі, так і у національному та міжнародному. Найбільш значними можливостями є глобалізація, вступ до СОТ, співпраця з МКА, місцевими та державними органами влади, збільшення інвестицій та ін.

Отже, другий етап організації кооперативного кластера включає результати SWOT-аналізу організації кооперативного кластера в регіоні, передумов і умов розвитку кластерів на регіональному рівні.

Третій етап – формування організаційної структури, визначення функцій розподілу праці між структурами-учасниками, налагодження кооперативних зв'язків, забезпечення виконання проєктів і заохочення інвестицій. Нами пропонується примірна організаційна структура кооперативного кластеру орієнтована на економічну співпрацю та збереженням соціальної направленості кооперативної діяльності у відповідності до кооперативних принципів та цінностей (рис. 3.19).

На даному етапі створення кластеру доцільно підібрати групу лідерів та визначити фасилітатора – організацію, що сприяє розвитку кластера та відповідає за формування початкової групи лідерів і призначення голови. В ролі фасилітатора кооперативного сектора економіки України, як уже зазначалося вище, може виступити система споживчої кооперації, оскільки вона є найбільш організованою і найпоширенішою, а також включає наукову галузь, яка необхідна при створенні кластерів для проведення науково-дослідних робіт.

«Саме споживча кооперація повинна стати центром новоутворених регіональних кластерів АПК, яка б сприяла поглибленню інтеграції передовсім дрібних сільськогосподарських товаровиробників та фермерських господарств» [129, с. 239].

На четвертому етапі – спеціалізації – передбачається укладання угод про співпрацю (умови фінансування, розподіл ризиків, визначення прав власності серед учасників тощо). У дослідженні представлено схеми та приклади співпраці учасників кластеру (див. рис. 3.17).

Останнім етапом пропонованої нами методики організації та оцінки кластера, буде розрахунок економічного ефекту від створеного кластера, тобто етап реалізації кластера.

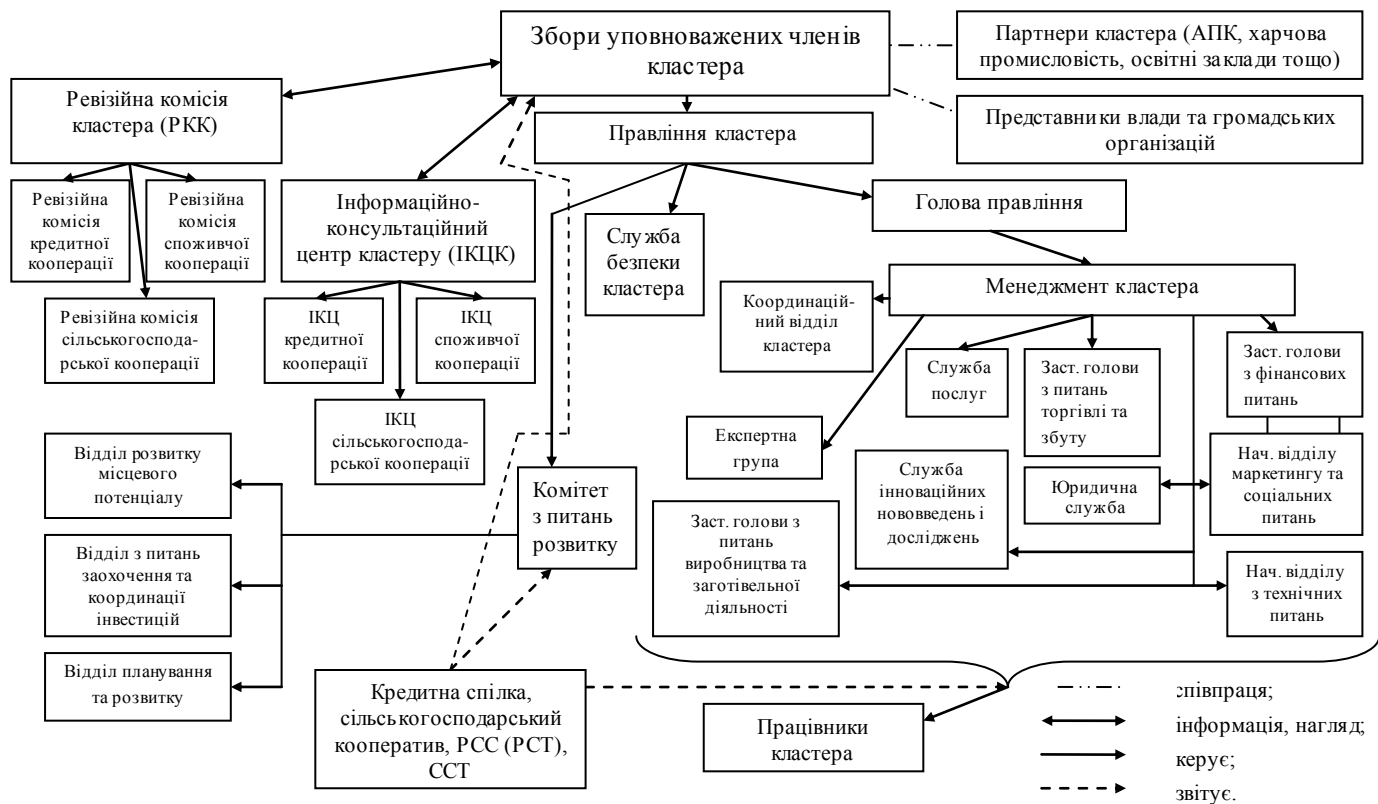


Рис. 3.19. Пропонована модель організаційної структури кооперативного кластера

На нашу думку, для цього можна скористатися науково обґрунтованою методикою розрахунку ефекту інтеграційних процесів, яку застосував у своєму дослідженні С.Г. Іткулов [45], вона базується на розрахунку додаткового ефекту (величини додаткового прибутку) від утворення кластера. Оскільки до кооперативного кластера входять організації різних галузей, то додатковий ефект від утворення кластеру необхідно розраховувати по кожній окремій галузі, як різницю між додатковими результатами (доходами) та додатковими витратами від утвореного кластеру, за формулою (3.5):

$$ДЕ_{\kappa_n} = DP_{\kappa_n} - DB_{\kappa_n},$$

(3.5) де DP_{κ_n} – додатковий результат від утворення кластера, тис. грн;

DB_{κ_n} – додаткові витрати на утворення кластера, тис. грн;

n – галузь кластера (організації кредитної кооперації, виробничі сільськогосподарські кооперативи, обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи, організацій галузей споживчої кооперації: торгівлі, заготівель, виробництва, ін.).

Додатковий результат (дохід) галузі від утворення кластеру розраховується, як різниця між результатами діяльності галузі від утворення кластеру і без його утворення за формулою (3.6):

$$DP_{\kappa_n} = P_{\kappa_n} - P_n, \quad (3.6)$$

Аналогічно розраховуємо додаткові витрати галузі від утворення кластера (формула (3.7)):

$$DB_{\kappa_n} = B_{\kappa_n} - B_n, \quad (3.7)$$

де P_{κ_n} – результат організацій від утворення кластера, тис. грн;

P_n – результат організацій без утворення кластера, тис. грн;

B_{κ_n} – витрати організацій після утворення кластера, тис. грн;

B_n – витрати організацій без утворення кластера, тис. грн.

Загальний додатковий ефект (величину додаткового прибутку) від утворення кластера ми можемо розрахувати, як різницю між сумою додаткових результатів та сумою додаткових витрат по всіх галузях кластера разом (формула (3.8)):

$$\Delta DE_{\kappa} = \left(\sum DP_{\kappa_n} - \sum DB_{\kappa_n} \right), \quad (3.8)$$

де ΔDE_{κ} – додатковий ефект від утворення кластера, тис. грн.

Слід, однак, врахувати, що проект утворення кластера доцільно застосовувати, якщо додатковий ефект діяльності від утворення кластера має позитивний результат, тобто ефект від утворення кластера повинен перевищувати сумарний ефект діяльності підприємств галузей при використанні тих самих ресурсів без утворення кластера. Додатковий ефект можна розглядати як мотивацію створення кластера для окремої галузі – локальний ефект.

Ефективність об'єднання окремих видів кооперації у кластери збільшується за рахунок ефекту синергії. Він розраховується як різниця між сумою ефектів підприємств галузей після утворення кластера і сумою ефектів підприємств галузей до його утворення (формула (3.9)):

$$E_{c_{\kappa}} = \sum \Delta DE_{\kappa} - \sum \Delta DE_n, \quad (3.9)$$

де $E_{c_{\kappa}}$ – синергетичний ефект між організаціями-учасниками кластера, тис. грн;

$\sum \Delta DE_{\kappa}$ – сума додаткових ефектів від утворення кластера всіма організаціями-учасниками, тис. грн;

$\sum \Delta DE_n$ – сума додаткових ефектів від використання ресурсів всіх організацій-учасників без утворення кластера, тис. грн.

Причому, прибуток від діяльності підприємств галузей в умовах кластера повинен перевищувати прибуток від діяльності підприємств галузей при використанні тих самих ресурсів без утворення кластера.

Політика підтримки кластерів у регіоні, яка буде базуватися на комбінації зусиль кооперативних, підприємницьких і фінансових структур, з одного боку, а також державних (недержавних інституцій) і органів влади – з іншого, може бути дієвим інструментом підвищення конкуренто-спроможності, інвестиційного потенціалу й економічного росту регіону, створюючи умови для залучення іноземних інвестицій, розвитку малих й середніх підприємств регіону, підвищення освітнього рівня широкого кола підприємців, створення міцного сегмента мережних структур тощо.

На наш погляд, при підтримці органів влади та місцевого самоврядування створення кооперативного кластера на регіональному рівні допоможе вирішити безліч проблем не лише економічного, а й соціального характеру, зміцнюючи стійкість і економічну незалежність регіонів, що так необхідно в умовах ринкових перетворень і глобалізації. Кооперативні кластери, крім того, сприятимуть підвищенню ролі кооперативного сектора економіки в житті суспільства, інноваційної привабливості регіонів, росту продуктивності та рентабельності малого та середнього бізнесу в сільській місцевості, що одночасно підвищить реальні доходи та рівень обслуговування сільського населення.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

Таким чином, дослідження трансформаційних процесів та тенденцій розвитку різних видів кооперативів в умовах ринку дозволило зробити висновки про послаблення позицій споживчої кооперації, відродження та нерівномірний розвиток кредитної та сільськогосподарської, що підтвердило необхідність об'єднання зусиль на регіональному та загальнодержавному рівнях. Проведений моніторинг соціально-економічного розвитку споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації, аналітичний огляд їх сучасного стану підтвердили наявність тенденції до посилення впливу факторів макросередовища на ефективність діяльності кооперативних підприємств і організацій.

Використання у процесі дослідження сучасних інструментів економічного аналізу дозволило визначити вплив зовнішніх можливостей і загроз на ринку, зіставити позиції підприємств (організацій) окремих видів кооперації з можливостями конкурентів та виявити вірогідність настання і ступінь впливу факторів на перспективи розвитку кооперативного руху в Україні.

Встановлено, що розвиток обслуговуючих і виробничих сільськогосподарських кооперативів знаходиться на початковому етапі через нерозвинутість матеріально-технічної бази, обмеженість власного капіталу, недоступність кредитів і відсутність інвестицій, що підтверджує тезу про необхідність об'єднання матеріальних, трудових і грошових ресурсів усіх видів кооперації в кооперативні кластери.

Розроблений методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності кооперативних організацій дозволяє отримувати диференційовані оцінки у процесі визначення конкурентних позицій організацій на місцевому, регіональному та загальнодержавному рівнях. Запропоновано методичний підхід до формування стратегії розвитку кооперативного сектора економіки.

Проведена практична апробація методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності та визначення стратегії розвитку національного кооперативного руху показала їх достовірність і можливість використання для різних галузей господарської діяльності системи споживчої кооперації, а також для кредитної та сільськогосподарської кооперативних систем на місцевому, регіональному та загальнодержавному рівнях.

У монографії неодноразово підкреслюється, що неузгодженість дій і конкуренція між різними видами кооперації знижують їх конкурентоспроможність і послаблюють конкурентні позиції у

боротьбі з підприємствами інших форм власності за розширення сфер впливу та сегментів ринку. Виходом із ситуації, що склалася, може бути створення на базі споживчої, кредитної та сільськогосподарської кооперації регіональних об'єднань підприємств – кластерів.

У роботі проаналізовано основні методи ідентифікації кластерів, що дозволяє здійснити аналіз кластерної значимості та ступінь підтримки їх владою.

Визначено, що основними проблемами створення кооперативних кластерів в Україні є недостатня поінформованість як органів влади, так і керівництва окремих видів кооперації про переваги й ефективність кластерних структур, відсутність фінансової та організаційної підтримки кластерів в державі, низький рівень науково-дослідницьких робіт з даного питання та відсутність кадрового забезпечення управлінням кластерами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аліман М. В. Споживча кооперація України в умовах економічної кризи і переходу до ринкової економіки (90-ті рр. ХХ ст.). Історико-економічний огляд : лекція / М. В. Аліман. – Полтава : Укоопспілка, ПКІ, 1994. – 48 с.
2. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров [Электронный ресурс] / Колошин А., Разгуляев К., Тимофеева Ю., Русинов В. – Режим доступа : http://www.politanaliz.ru/articles_695.html. – Заглавие с экрана.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 358 с.
4. Анциферов А. Н. Кооперативный кредит и кооперативные банки / А. Н. Анциферов. – Х., 1919. – 180 с.
5. Апопій В. В. Сучасні трансформації у сфері товарного обігу / В. В. Апопій // Економіка України. – 1998. – № 6. – С. 33–41.
6. Артеменко І. А. Теоретичні засади і практика реформувань відносин власності в споживчій кооперації при переході до ринкової економіки : монографія / І. А. Артеменко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2005. – 195 с.
7. Бабенко С. Г. Кооперативний рух України в ХХІ столітті: парадигма розвитку / С. Г. Бабенко // Персонал. – 2001. – № 7. – С. 82–84.
8. Бабенко С. Г. Розвиток системи відносин споживчої кооперації України в умовах перехідної економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Бабенко Станіслав Григорович. – К., 1996. – 181 с.
9. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці / С. Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
10. Балабан М. П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку : монографія / М. П. Балабан. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. – 153 с.
11. Балабан П. Ю. Історичні аспекти розвитку споживчої кооперації України / П. Ю. Балабан, М. В. Аліман. – Полтава : ПУСКУ, 2004.
12. Балабан П. Ю. Побудова і розміщення роздрібної торговельної мережі. Текст лекцій / П. Ю. Балабан. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2003. – 45 с.
13. Балабан П. Ю. Споживча кооперація – соціально-орієнтована система // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття : зб. пр. учасників Міжнар. наук.-практ. конф., 26–27 черв. 2001 р. – Ірпінь : НМЦ Укоопосвіта, 2001. – 345 с.

14. Балабан П. Ю. Повышение эффективности товародвижения непродовольственных товаров : дис. ... канд. экон. наук: / П. Ю. Балабан. – Л., 1975. – 182 с.
15. Балабан П. Ю. Социальная миссия потребительской кооперации и реализация социальной политики государства на селе / П. Ю. Балабан // Социальная инициатива и ответственность : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф. – М. : МУПК, 2003. – 215 с.
16. Бертран Л. Кооперация і соціалізм / Бертран Л. ; пер. під ред. В. Малевича. – 2-ге вид. – К. : Вид-во Дніпропетровського Союзу Споживчих Союзів України, 1918. – 24 с.
17. Білий М. М. Фінансове забезпечення формування та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Білий Михайло Мирославович. – Т., 2010. – 21 с.
18. Борисов Б. Кооперативная хрестоматия : Пособие по истории и теории кооперативного движения в капиталистических и советских странах / Б. Борисов. – Тифлис : Закннига, 1928. – 177 с.
19. Вандервельде Еміль. Нейтралітет і соціалістичний кооперативний рух. / Вандервельде Еміль ; пер. авторизов. з нім. Г. Гержгаймер-Терц. – К. : Відень, 1920. – 111 с.
20. Вахитов К. И. Кооперация. Теория. История. Практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии / К. И. Вахитов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 557 с.
21. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1440 с.
22. Величко М. І. Розвиток кооперативних вертикальних маркетингових систем як чинник державної соціальної політики [Електронний ресурс] / М. І. Величко // Вісник ЖДТУ. 2010. – № 2 (52). – С. 229–232. – Режим доступу : <http://zsas.zhitomir.org/ru/content/величко-ім>. – Заголовок з титулу екрана.
23. Витанович І. Історія українського кооперативного руху. Із праць історично-філософської секції НТШ / І. Витанович. – Нью-Йорк: Поліграфічний відділ ТУК-у, 1964. – 624 с.
24. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.
25. Власенко В. А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації

- України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Власенко Валентин Анатолійович. – Полтава, 2008. – 419 с.
26. Войтович С. Я. Методика застосування кластерного аналізу для ідентифікації образів споживачів освітніх послуг / С. Я. Войтович, Н. А. Букало // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2009. – № 3. – С. 151–155.
 27. Волик А. М. Економічний механізм діяльності кооперативних формувань у зарубіжних країнах / А. М. Волик // Економіка АПК. – 1998. – № 1. – С. 90–96.
 28. Волкова О. В. Ринок праці : навч. посіб. / О. В. Волкова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.
 29. Гелей С. Д. Теорія та історія кооперації / С. Д. Гелей, Р. Я. Пастушенко. – К. : Знання, 2006. – 513 с.
 30. Головач А. В. Банківська статистика / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : Україно-фінський інститут менеджменту та бізнесу, 1998. – 87 с.
 31. Гончаренко В. В. Кредитна кооперація: збудуємо нову фінансову інфраструктуру села [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко // Дзеркало тижня. – 26 серп. 2006. – № 32. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/kreditna_kooperatsiya_zbuduemو_novu_finansovу_infrastrukturу_sela-47627.html. – Заголовок з титлу екрана.
 32. Гончаренко В. В. Кредитна кооперація: Форми економічної самопомогі сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В. В. Гончаренко. – К. : Глобус, 1998. – 330 с.
 33. Гончаренко В. В. Проект «Розширення доступу до ринків фінансових послуг» [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко. – К., 2005. – Режим доступу : <http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish>. – Назва з титлу екрана.
 34. Гончаренко В. В. Теоретико-методологічні підходи до відродження національного кооперативного руху / В. В. Гончаренко // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5–6. – С. 6–10.
 35. Гончаренко В. В. Неприбуткова природа кооперативних форм господарювання / В. В. Гончаренко // Регіональні перспективи. – 1999. – № 4. – С. 7–10.
 36. Господарський Кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 16.01.2003. – № 436-IV.
 37. Градов А. П. Национальная экономика / А. П. Градов. – 2-е изд. – С. Пб. : Питер, 2005. – 240 с.
 38. Григорьєва С. В. Споживча кооперація країн світу: зарубіжний досвід та проблеми його впровадження в Україні [Електронний

- ресурс] / С. В. Григорьева. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/grigorjeva.htm>. – Заголовок з титулу екрана.
39. Джагарова І. А. Маркетинг галузі / І. А. Джагарова. – Мн. : МГВРК, 2007. – 172 с.
 40. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.] – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.
 41. Єріна А. М. Теорія статистики : практикум / А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К. : Знання, 2001. – 225 с.
 42. Жид Ш. Двенадцать преимуществ кооперации // Кооперативная хрестоматия : сб. стат. и речей о кооперации / Ш. Жид ; под ред. Е. Ленской. – М. : Изд. Всерос. центр. союза потребительских об-в, 1919. – № 89. – С. 130.
 43. Зибер Н. И. Избранные экономические произведения : в 2 т. / Н. И. Зибер. – М. : Изд-во социально-экономической литературы, 1959. – 24 с.
 44. Зіновчук В. В. Сільськогосподарська кооперація: теорія, методологія, практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Зіновчук Віталій Володимирович. – К., 2000. – 35 с.
 45. Иткулов С. Г. Развитие интегрированного кооперативного сектора экономики: теория, методология, практика : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Иткулов Салават Гильмишарифович. – Новосибирск, 2009. – 329 с.
 46. Історія кооперативного руху : підруч. для кооперативних вузів / С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук [та ін.] ; Укоопспілка ; Львівська комерційна академія. – Л. : Інститут Українознавства НАНУ, 1995. – 412 с.
 47. Історія споживчої кооперації України / Аліман М. В., Бабенко С. Г., Гелей С. Д. [та ін.]. – Л. : Інститут українознавства НАН України, 1996. – 383 с.
 48. Кампанелла Т. Город Солнца // Утопический роман XVII–XVIII вв. – М. : 1971. – С. 143–190.
 49. Кислиця О. Я. Економічний аналіз : курс лекцій / О. Я. Кислиця, І. М. Мягих. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 175 с.
 50. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С. 107–111.
 51. Конституція України. – К. : Право, 1996. – 54 с.
 52. Концепція відродження сільського господарства України. – К. :

- Господар, 1998. – 68 с.
53. Концепція Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року [Електронний ресурс] : розпорядження від 11 лют. 2009 р № 184-р / Кабінет міністрів України. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>. – Заголовок з титулу екрана.
54. Концепція розвитку національного кооперативного руху. – К. : СП “Друкарня “Укооппостачмаш”, 2001. – 76 с.
55. Котлер Ф. Маркетинг: загальний курс п’яте видання : [пер. з англ.] / Ф. Котлер, Г. Амстронг. – К. : Дialeктика, 2001. – 601 с.
56. Коцовська Р. Р. Фінансова підтримка кредитними спілками малого бізнесу : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Котовська Раїса Романівна. – Т., 2004. – 208 с.
57. Красникова Е. В. Экономика переходного периода : учеб. пособие / Е. В. Красникова. – М. : «Омега-Л», 2009. – 295 с.
58. Крашенинников А. И. Кооперация в современном мире / А. И. Крашенинников. – М. : Экономика, 1987. – 144 с.
59. Крашенинников А. И. Международный кооперативный альянс / А. И. Крашенинников. – М. : Экономика, 1980. – 224 с.
60. Лапшо Л. Л. Основы кооперативного движения : учеб. пособие / Л. Л. Лапшо. – Минск : Дизайн ПРО, 2004. – 96 с.
61. Лысенко Ю. Организационно-экономический механизм управления предприятием / Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
62. Макаренко А. П. Теория и история кооперативного движения : учеб. пособие / А. П. Макаренко. – М. : Маркетинг, 1999. – 328 с.
63. Макконел К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
64. Мандель И. Д. Кластерный анализ / И. Д. Мандель. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
65. Маркіна І. А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою: теорія та практика : дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.03 / Маркіна Ірина Анатоліївна. – Донецьк, 2006. – 404 с.
66. Мартос Б. Теорія кооперації : курс лекцій / Б. Мартос // Вісті. Діловий випуск. – 2006. – 5 трав. – № 18 (374). – 24 с.
67. Маслов С. К. К теории кооперативного кредита / С. К. Маслов // Вестник кооперации. – 1914. – № 41. – С. 31–34.
68. Маслов С. Л. Крестьянское хозяйство и сельскохозяйственная кооперация / С. Л. Маслов. – Пг., 1919. – с 34.
69. Мащенко В. П. Регіональні проблеми активізації трансформаційних процесів у споживчій кооперації : дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / Мащенко Віктор Петрович. – К., 2003. – 200 с.

70. Мисик Ю. А. Історія України [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Ю. А. Мисик, О. Г. Бажан, В. С. Власов. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – Режим доступу : http://www.ebk.net.ua/Book/history/mitsyk_iu/part25/2506.htm. – Заголовок з титулу екрана.
71. Могильний О. М. Основні критерії сільськогосподарських обслуговуючих кооперативов / О. М. Могильний // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5–6. – С. 26–28.
72. Модернізація України – наш стратегічний вибір : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
73. Моргачов І. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю проектних організацій / І. Моргачов // Схід. – 2006. – № 5. – С. 38–41.
74. Мюллер Г. Международное кооперативное движение / Г. Мюллер ; пер. с нем. В. Е. Чешихина. – М. : Изд. Всерос. центр. союза потребительских об-в, 1919. – С. 184.
75. Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття : зб. наук. пр. учасників міжнар. наук.-практ. конф., Київ, 26–27 черв. 2001 р. – К. : Укоопосвіта, 2001. – 345 с.
76. Общая теория статистики : учебник / под ред. А. А. Спиркина, О. Э. Башиной. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 296 с.
77. Оленчик А. Я. Проблеми стабільності кредитних спілок в Україні / А. Я. Оленчик // Кредитні спілки в Україні: стабільність і розвиток : доповідь семінару, 18 січ. 2007. – К., 2007.
78. Оніпко Т. В. Подвижники кооперативного руху та їх вклад у формування й розповсюдження знань про кооперацію / Т. В. Оніпко, М. В. Аліман // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5–6. – С. 123–124.
79. Онопрієнко І. М. Економічний механізм функціонування обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.02 / Онопрієнко Ірина Миколаївна. – Суми, 2004. – 206 с.
80. Организация и технология торговых процессов : учеб. для кооп. вузов / Ф. Г. Панкратов, Э. А. Арустамов, П. Ю. Балабан и др. – М. : Экономика, 1990. – 304 с.
81. Основи кооперації : Навч. Посіб. / [С. Г. Бабенко, С. Д. Гелей, Я. А. Гончарук, Р. Я. Пастушенко] – К. : Знання, 2004. – 470 с.
82. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 1990 р. – К. : Укоопспілка, 1991. – 132 с.
83. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Чернігівської облспоживспілки за 2003 р. – К. : Укоопспілка, 2004. –

130 с.

84. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 1995 р. – К. : Укоопспілка, 1996. – 129 с.
85. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2000 р. – К. : Укоопспілка, 2001. – 132 с.
86. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2001 р. – К. : Укоопспілка, 2002. – 132 с.
87. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2002 р. – К. : Укоопспілка, 2003. – 128 с.
88. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2003 р. – К. : Укоопспілка, 2004. – 130 с.
89. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2004 р. – К. : Укоопспілка, 2005. – 116 с.
90. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2005 р. – К. : Укоопспілка, 2006. – 106 с.
91. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2006 р. – К. : Укоопспілка, 2007. – 112 с.
92. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2008 р. – К. : Укоопспілка, 2009. – 130 с.
93. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2010 р. – К. : Укоопспілка, 2011. – 102 с.
94. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Чернігівської облспоживспілки за 2004 р. – К. : Укоопспілка, 2005. – 98 с.
95. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Чернігівської облспоживспілки за 2005 р. – К. : Укоопспілка, 2006. – 96 с.
96. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Чернігівської облспоживспілки за 2006 р. – К. : Укоопспілка, 2007. – 96 с.
97. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Чернігівської облспоживспілки за 2008 р. – К. : Укоопспілка, 2009. – 98 с.
98. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Чернігівської облспоживспілки за 2010 р. – К. : Укоопспілка, 2011. – 98 с.
99. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Полтавської облспоживспілки за 2006 р. – К. : Укоопспілка, 2007. – 102 с.
100. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Полтавської облспоживспілки за 2008 р. – К. : Укоопспілка, 2009. – 98 с.

101. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Полтавської облспоживспілки за 2010 р. – К. : Укоопспілка, 2011. – 102 с.
102. Оуен Р. Избранные сочинения : [пер. с англ.] : в 2 т. / Р. Оуен. – М. ; Л., 1950.
103. Официальный сайт кредитного союза «Первое Кредитное Общество» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://creditukraine.com/ru/social/> – Название с титула экрана.
104. Офіційний сайт «Програма захисту вкладів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pzv.net.ua/?nid=news|204>. – Назва з титулу екрана.
105. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua>. – Назва з титулу екрана.
106. Пажитнов К. К вопросу о сущности кооперации и ее определении / К. Пажитнов // Вестник кооперации. – 1915. – Кн. 6. – С. 2–23.
107. Пантелеймоненко А. О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика : монографія / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 347 с.
108. Пантелеймоненко А. О. Українська селянська кооперація в умовах НЕПу / А. О. Пантелеймоненко. – Полтава : ПДСІ, 1997. – 46 с.
109. Пархоменко Н. М. Інтеграційні процеси споживчої кооперації: регіональні аспекти : дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / Пархоменко Наталія Миколаївна. – Полтава, 2004. – 222 с.
110. Певзнер С. Кооперація : хрестоматія / С. Певзнер ; заг. ред. і вступ. ст. В. Целларіус. – Х. : Книгоспілка, 1927. – 324 с.
111. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність : навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, З. П. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 256 с.
112. Портер Майкл Э. Конкуренція / Портер Майкл Э. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 790 с.
113. Посібник з кластерного розвитку / – К., 2006. – 38 с.
114. Примірний статут споживчого товариства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uapravo.net>. – Заголовок з титулу екрана.
115. Про власність : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 20. – С 1–10.
116. Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах : Указ Президента України від 19.12.2000 р. // Вісті. – 2000. – № 52.

117. Про кооперацію : Закон України // Вісті Центральної спілки товариств України. Діловий випуск. – № 34. – 22 серп. 2003. – С. 1–9.
118. Про кредитні спілки : Закон України // Вісті Центральної спілки товариств України. Діловий випуск. – № 5 (156). – 1 лютого 2002. – С. 1–10.
119. Про об'єднання громадян : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 34. – С. 1–9.
120. Про споживчу кооперацію : Закон України // Відомості Верховної Ради України, 1992. – N 30. – С. 1–11.
121. Програма завершення розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України (Укоопспілки) від 19.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uapravo.net>. – Заголовок з титулу екрана.
122. Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства аграрної політики України від 31.08.2000 р. № 168. – Режим доступу : <http://www.narodna.org.ua>. – Заголовок з титулу екрана.
123. Прокопович С. Экономические основы кооперации / С. Прокопович // Вестник кооперации. – 1912. – Кн. 5. – С. 32–55.
124. Рехлецький Є. А. Кооперативний капітал в умовах переходу до ринку : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Рехлецький Євген Анатолійович. – Л. : Вид-во «ЛНУ», 2002. – 186 с.
125. Річні звіти та підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України за даними Держфінпослуг за 2003–2007 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
126. Самуэльсон П. А. Экономика / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус. – М., 1997. – 356 с.
127. Семів С. Р. Міжнародна кооперація як чинник європейської інтеграції. // Вісник Львівської комерційної академії / С. Р. Семів. – 2006. – Вип. 21. — С. 86–94. – (Серія економічна).
128. Семів С. Р. Міжнародний досвід трансформації кооперативних систем до умов глобальної конкуренції [Електронний ресурс] / С. Р. Семів // Вплив глобалізації на формування та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України : зб. матеріалів IV міжн. наук.-практ. конф. – К. : УАЗТ, 2002. – С 1–2. Режим доступу : <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=explorer&chrome=true&srcid=0B7ZsX8pnmvLEPMzlhYTGxNTktN2UwNy00MjAaZLWE3OTYtNzcxMmRmNzdhdYmU4&hl=uk&authkey=CPnM3IkI>
129. Семів С. Р. Вплив вступу України до СОТ на господарський комплекс споживчої кооперації України / С. Р. Семів // Вісник

- Львівської комерційної академії. – 2005. – Вип. 18. – Ч. 1. – С. 235–239. – (Серія економічна).
130. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи : практ. посіб. / В. Гончаренко, Р. Блок, Н. Іванова [та ін.]. – К. : Урожай, 2001. – 288 с.
131. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: створення і діяльність [Електронний ресурс] : підручник. – Режим доступу : <http://www.coop.in.ua>. – Заголовок з екрана.
132. Смерек В. Я. Важно, менее важно, не важно или как нам выделить приоритеты [Электронный ресурс] / В. Я. Смерек. – Режим доступа : <http://www.training.com.ua>. – Заглавие с экрана.
133. Смолін І. В. Стратегія розвитку торговельного підприємства в ринкових умовах : навч. посіб. / І. В. Смолін, Н. М. Лешук. – К. : КДТЕУ, 1999. – 73 с.
134. Сокол О. І. Туган-Барановського в розвиток учення про кооперацію / О. І. Сокол, М. І. Вклад // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5–6. – С. 134–135.
135. Соколенко С. І. Виробничі системи глобалізації: Мережі. Альянси. Партнерства. Кластери: Український контекст / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 645 с.
136. Соколова А. М. Кластерний підхід до розвитку кооперативів в умовах глобалізації / А. М. Соколова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Вип. 92. – Х. : ХНТУСГ, 2009. – С. 276–283. – (Серія «Економічні науки»).
137. Соколова А. М. Кластери як шлях підвищення конкурентоспроможності кооперативного сектору економіки України / А. М. Соколова // Молодь Європи в соціально-економічних процесах ХХІ століття : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. студ., магістрів, аспір., молодих учених, Харків, 22 квіт. 2010 р. – Х. : КНТЕУ, ХТЕІ КНТЕУ, 2010. – Ч. І. – С. 126–128.
138. Соколова А. М. Перспективи розвитку кредитної кооперації України в період євро інтеграції / А. М. Соколова // Реалізація національних економічних інтересів України в рамках євро інтеграційних процесів : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. вчених та спеціалістів, 24–25 квіт. 2008 р. – Сімферополь : ПП «Підприємство Фенікс», 2008. – С. 215–217.
139. Соколова А. Організаційно-економічний механізм функціонування кооперативів в Україні / А. Соколова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 2. – С. 88–97.

140. Соколова А. М. До питання про термінологію кооперативної теорії / А. М. Соколова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Вип. 240, Т. 3. – Д. : ДНУ, 2008. – С. 790–789.
141. Соколова А. М. Еволюція термінології кооперації в історії кооперативного руху України / А. М. Соколова // Споживча кооперація ХХІ століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 20–21 листоп. 2008 р. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – С. 34–36.
142. Соколова А. М. Історичні аспекти розвитку принципів та цінностей кооперативного руху / А. М. Соколова // Міжнародний кооперативний рух: історичних досвід та сучасна практика : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 15–16 квіт. 2010 р. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2010. – С. 65–68.
143. Соколова А. М. Окремі аспекти обґрунтування стратегії розвитку споживчої кооперації України в умовах ринку. // Вісник Львівської комерційної академії / А. М. Соколова. – Л. : Вид-во Львівської комерційної академії, 2009. – Вип. 8. – С. 242–255. – (Серія «Гуманітарні науки»).
144. Соколова А. М. Оцінка ефективності розвитку споживчої кооперації України в економіці перехідного періоду / А. М. Соколова // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2009. – № 3. – С. 155–160.
145. Соколова А. М. Проблеми та перспективи розвитку національного кооперативного руху України / А. М. Соколова // Стан та перспективи соціально-економічного розвитку суспільства ХХІ століття : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. студ., магістрантів, аспір., молодих учених, Харків, 17–18 квіт. 2008 р. – Х. : КНТЕУ, ХТЕІ КНТЕУ, 2008. – Ч. II. – С. 182–184.
146. Соколова А. М. Соціально-економічна роль та проблеми адаптації кооперативного сектору економіки України до ринкових умов господарювання / А. М. Соколова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф., 26 листоп. 2010 р. – Х. : ФОП Павлов М. Ю., 2010. – С. 58–60.
147. Соколова А. М. Сучасні методи прогнозування розвитку кредитних спілок України / А. М. Соколова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2009. – № 5 (36). – С. 49–54. – (Серія «Економічні науки»).
148. Соколова А. М. Тенденції розвитку кооперативної торгівлі України в умовах глобалізації / А. М. Соколова, Я. С. Клевака // Мережевий бізнес і внутрішня торгівля України : матеріали міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 28–29 квіт. 2011 р. – Полтава :

РВВ ПУЕТ, 2011. – С. 35–38.

149. Соколова А. Н. Создание кооперативных кластеров как важное направление повышения конкурентоспособности предприятий потребительской кооперации / А. Н. Соколова // Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций : материалы междунар. науч.-практ. конф., 18 нояб. 2009 г. – Краснодар : Изд-во В. В. Арнаутов, 2009. – С. 73–76.
150. Социально-экономическая роль торговли и закономерности повышения ее эффективности / под ред. Г. К. Губерной. – К. : Вища школа, 1986. – 192 с.
151. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати / Богиня Д. П., Куліков Г. Т., Шамота В. М., Лісогор Л. С. [та ін.] ; Д. П. Богиня (відп. ред.). ; НАН України ; Інститут економіки. – К., 2001. – 300 с.
152. Соціологія : підручник для вищої школи / В. П. Андрущенко, В. І. Волович, М. І. Горлач та ін.; За заг. ред. В. П. Андрущенка, М. І. Горлача. – 3-є вид., перероб. і доп. – К., Х. : Єдинокор, 1998. – 622 с.
153. Спільна заява [Електронний ресурс] : Саміт Україна – ЄС, (м. Київ, 1 груд. 2005 р.). – Режим доступу : <http://www.eeas.europa.eu>. – Заголовок з титлу екрана.
154. Споживча кооперація України (2004–2008 рр.) : XX з'їзд споживчої кооперації України, 18 берез. 2009 р. – К. : Укоопспілка, 2009. – 186 с.
155. Споживча кооперація України / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Я. А. Гончарук [та ін.] // Ринкова орієнтація споживчої кооперації України. – Л. : Коопосвіта, 1999. – Кн. 1. – 366 с.
156. Статистика: теорія статистики : посібник. – Полтава : Вид-во ПолтНТУ, 2005 – 192 с.
157. Статистичний щорічник України за 2000 рік / під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2001. – 598 с.
158. Статистичний щорічник України за 2001 рік / під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2002. – 645 с.
159. Статистичний щорічник України за 2002 рік / під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2003. – 662 с.
160. Статистичний щорічник України за 2003 рік / під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2004. – 631 с.
161. Статистичний щорічник України за 2004 рік / під ред.

- О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2005. – 592 с.
162. Статистичний щорічник України за 2006 рік. / під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2007. – 551 с.
163. Статистичний щорічник України за 2007 рік / під ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2008. – 551 с.
164. Статистичний щорічник України за 2010 рік / під ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.
165. Статут спілки сільськогосподарських кооперативів України. – К, 1998. – 16с.
166. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015 рр.) / під кер. С. Г. Бабенко. – К. : Укоопспілка, 2004. – 62 с.
167. Сучасний тлумачний словник української мови: 60000 слів / за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. – Х. : ВД «Школа», 2009. – С. 832.
168. Теплов В. И. Кооперативное движение в условиях рыночных преобразований : монография / В. И. Теплов. – Белгород : Изд-во Белгородского ун-та потреб. кооп., 1998. – 291 с.
169. Томпсон А. Экономика фирмы : [пер. с англ.] / А. Томпсон, Дж. Формби – М. : ЗАО «Изд. Биком», 1998. – 544 с.
170. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : [пер. с англ.] / А. А. Томпсон. – [изд. 12]. – М. : Вильямс, 2009. – 928 с.
171. Тотомианц В. Ф. Кооперация в русской деревне / В. Ф. Тотомианц. – М., 1912. – 85 с.
172. Тотомианц В. Ф. Принципы і теорія кооперації / В. Ф. Тотомианц. – К. : Дніпросоюз, 1918. – 24 с.
173. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. – М. : Экономика, 1989. – 496 с.
174. Туган-Барановский М. И. Экономические очерки / М. И. Туган-Барановский. – М. : РОССПЭН, 1998. – 185 с.
175. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
176. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 7-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
177. Функции и задачи кооперации в переходной период : учеб. пособие / А. П. Макаренко, В. Н. Лабутин, В.А. Романова [и др.]. – М. : Моск. кооп. ин-т, 1988. – 185 с.
178. Холиок Д. Современное кооперативное движение / Д. Холиок ; пер. с англ. Ю. Веселовского ; под ред. В. Тотомианца. – 2-е испр.

- изд. – Петроград : Мысль, 1918. – 156 с.
179. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чаянов. – М. : Кн. палата, 1989. – 79 с.
180. Чорна Т. В. Статистика: теорія статистики : посібник / Т. В. Чорна. – Полтава : Вид-во ПолтНТУ, 2005. – 87 с.
181. Чукурна О. П. Маркетингова стратегія підприємств споживчої кооперації в умовах трансформаційної економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Чукурна Олена Павлівна. – О. : Одеський держ. економічний ун-т, 2004. – 183 с.
182. Canadian Co-operatives. Resource File 1997. – Ottawa : Government of Canada ; Co-operative Secretariat, 1997. – 100 p.
183. Thompson A. Strategic Management : Concepts and Cases / A. Thompson, A. Strickland. – 4th ed. – Plano (TX) : Business Publications, Inc., 1987. – 364 p.
184. Totomianz V. Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens / V. Totomianz – Berlin, 1928. – 300 s.
185. Weber V. The Theory of social and economic organization / V. Weber. – Gleoncol, 1947 – 458 p.

ДОДАТКИ

Додаток А

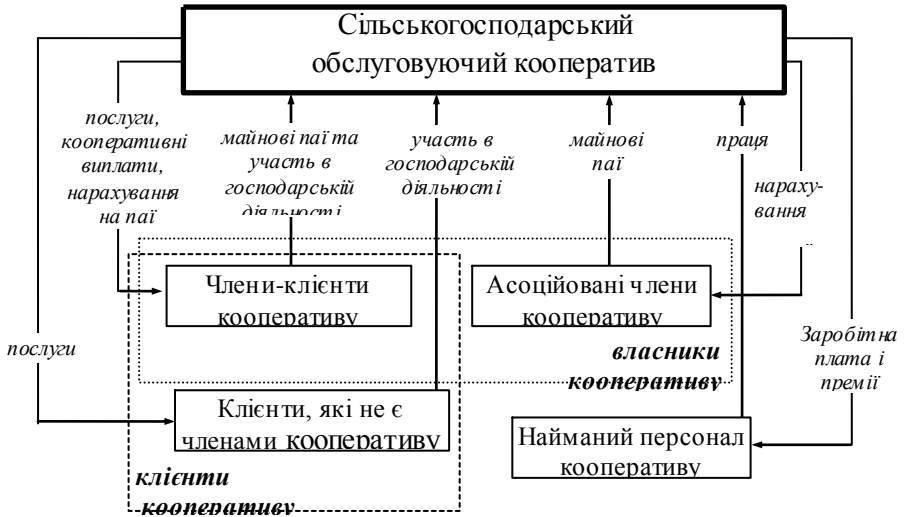


Рис. А.1. Організаційна модель сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу [44]

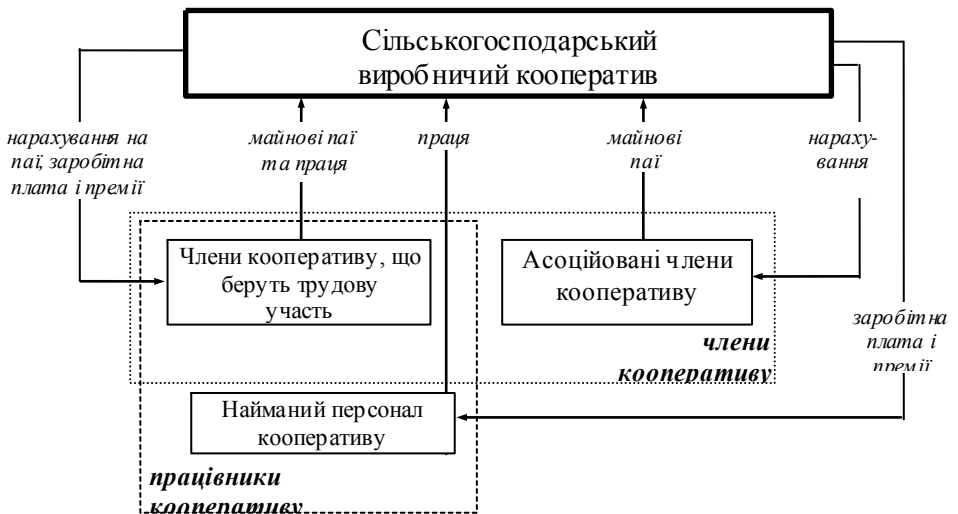


Рис. А.2. Організаційна модель сільськогосподарського виробничого кооперативу [44]

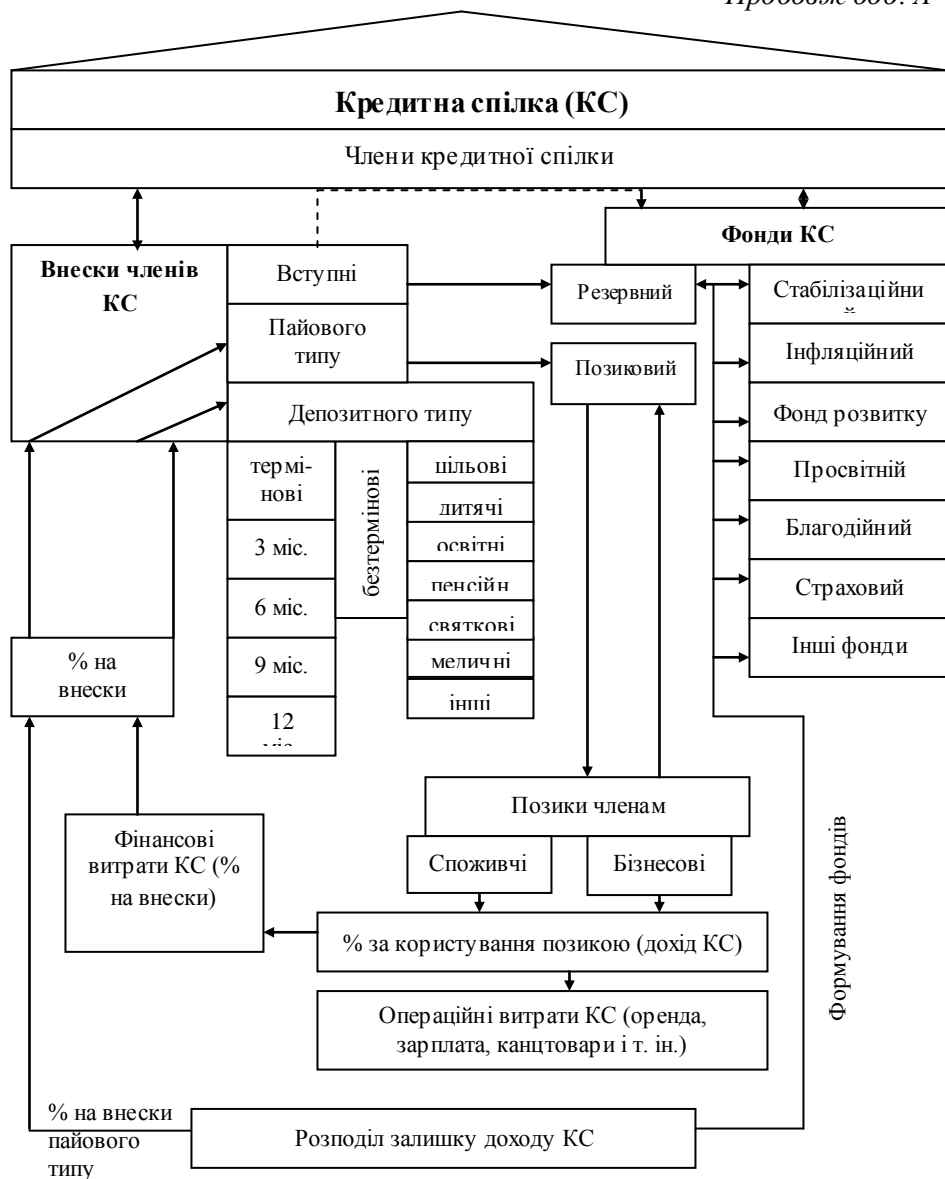


Рис. А.3. Фінансово-господарський механізм кредитних спілок України [5, с. 264]

Продовж дод. А

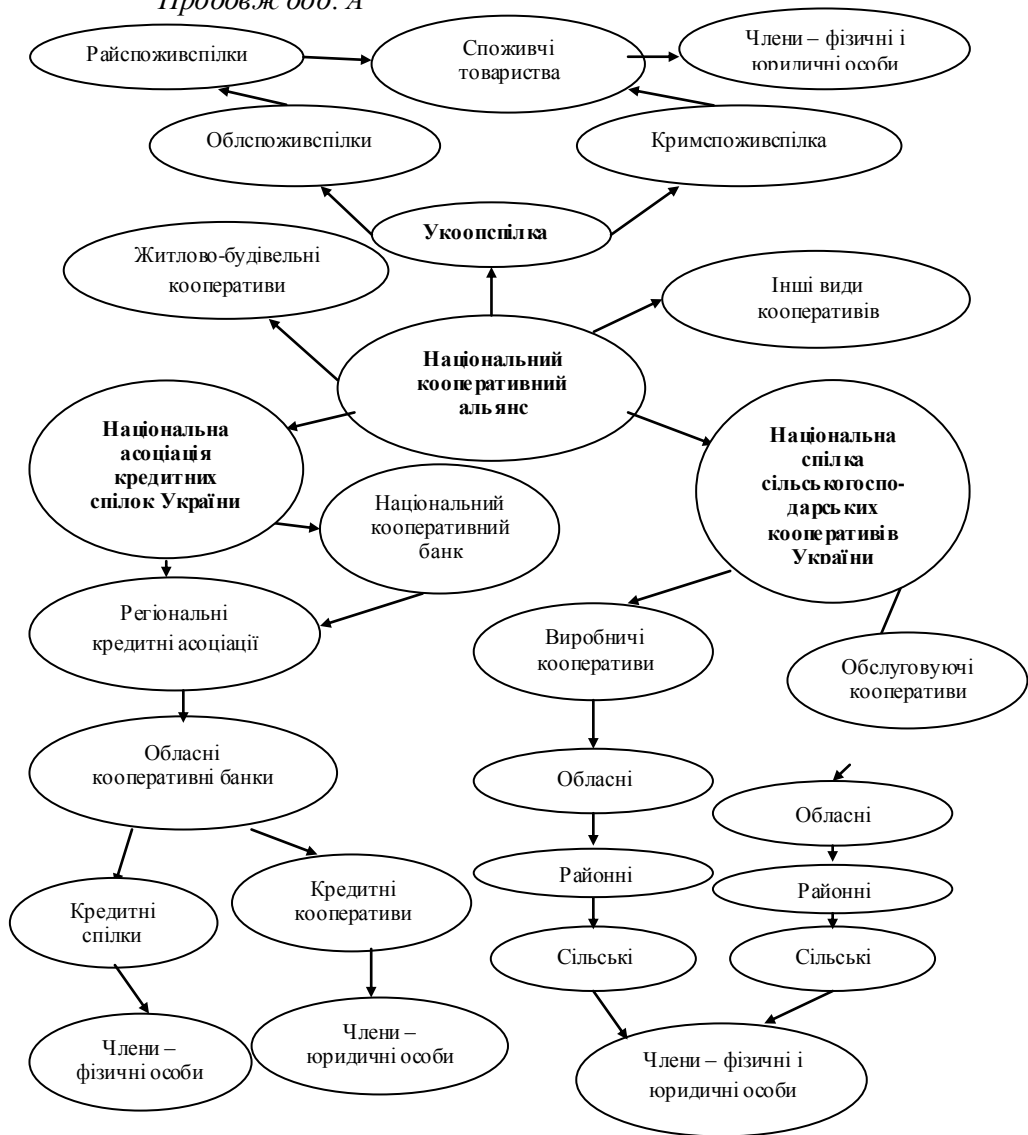


Рис. А.4. Організаційна структура кооперативного сектора економіки України

Таблиця Б

Порівняльна характеристика ознак організаційно-економічного механізму різних видів кооперативів та господарського товариства в Україні

Ознаки	Сільськогосподарські кооперативи	Підприємства споживчої кооперації	Кредитні спілки	Господарське товариство
Соціальні цілі	Взаємодопомога та економічний самозахист сільськогосподарських товаровиробників	задоволення соціально-економічних та духовних потреб пайовиків та їх соціальний захист	взаємодопомога, економічний самозахист на ринку фінансових послуг	немає
Соціальна спрямованість	Допомога у здобутті освіти, підвищенні кваліфікації членів та працівників, усебічна поінформованість членів, постійно діючі двосторонні зв'язки з громадськістю			Не є предметом діяльності; комерційний прагматизм домінує під час прийняття управлінських рішень
Економічні цілі	забезпечення членів необхідними послугами на рівні їх собівартості	одержання прибутку від різних видів діяльності населенню для задоволення потреб пайовиків споживчих товариств	скорочення витрат членів на отримання фінансових послуг, створення умов членам для накопичення заощаджень та збереження їх від інфляції	отримання для власників максимального прибутку від надання послуг клієнтам
Статус	неприбуткові організації, крім виробничих	прибуткова організація, що має некомерційний статус	неприбуткова організація	підприємницька організація
Організаційна форма	обслуговуючий та виробничий кооператив	споживчий кооператив	кредитний кооператив	господарське товариство (АТ, ТОВ, ПФГ, КТ)
Членство	створюється на основі певної спільноти, об'єднання за професійною, територіальною чи іншою ознакою			відсутня. Створюється на основі довільної групи людей, готових інвестувати у справу свій капітал

Продовж. табл. Б

Ознаки	Сільськогосподарські кооперативи	Підприємства споживчої кооперації	Кредитні спілки	Господарське товариство
Управління	демократичне. Кожен член має право одного голосу, незалежно від суми його вкладу			приватно-групове. Кількість голосів кожного учасника пропорційна часті у капіталі
Власники	всі члени, незалежно від часу вступу. Кількість власників не є фіксованою чи обмеженою. Відкрите членство з тенденцією до постійного зростання			засновники та акціонери. Кількість фіксується в момент заснування та обмежується величиною
Капітал	початковий пайовий капітал є невеликим, але поступово зростає за рахунок нових членів. Сформовані резерви є неподільним капіталом			початковий капітал є порівняно великим і фіксованим. Низька зацікавленість у накопиченні резервного
Клієнти	члени-власники кооперативу	члени та особи, що є споживачами товарів або послуг	виключно члени-власники кредитного кооперативу	переважно особи, що не є власниками
Види діяльності	виробництво, переробка сільськогосподарської сировини, надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам	торговельна, заготівельна, виробнича та інша діяльність, надання послуг	всі види фінансових послуг, додаткові нефінансові послуги	залежно від напрямку діяльності
Законодавче регулювання	спеціальне законодавство та Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» та «Про кооперацію»	спеціальне законодавство та Закон України «Про споживчу кооперацію» та «Про кооперацію»	спеціальне законодавство та Закон України «Про споживчу кооперацію» та «Про кооперацію»	підприємницьке законодавство
Державна підтримка	звільнення від податку на прибуток, пільгові кредити	пільги відсутні	у вигляді звільнення від податків тощо	як правило, лише у вигляді створення сприятливого законодавчого середовища

**Перелік факторів зовнішнього середовища для проведення
SWOT - аналізу сучасного стану кредитної кооперації (КК)
України**

Можливості	Загрози
<p>1. Підвищення з боку держави рівня захисту майнових прав членів кредитних установ.</p> <p>2. Наявність законодавчої можливості створення кооперативних банків.</p> <p>3. Сприяння розвитку довгострокового кредитування.</p> <p>4. Забезпечення належної фінансової стійкості та платоспроможності установ КК.</p> <p>5. Інтеграція установ кредитної кооперації в багаторівневу систему європейського зразка.</p> <p>6. Підвищення рівня поінформованості населення про кредитні установи та результати їх діяльності.</p> <p>7. Забезпечення належного рівня капіталізації кредитних спілок (КС).</p> <p>8. Ведення статистичної звітності КК.</p> <p>9. Визначення переліку регуляторних вимог для КС з урахуванням ризиків, обсягу та характеру проведення операцій, наявності мережі відокремлених підрозділів.</p> <p>10. Запровадження принципів міжнародного кооперативного руху у процесі управління КС, підвищення ефективності діяльності їх громадських органів управління та контролю.</p> <p>11. Розширення можливостей КС щодо кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств відповідно до їх потреб, а також щодо іпотечного кредитування широких верств населення.</p> <p>12. Прийняття змін та доповнень до Закону України „Про кредитні спілки”.</p> <p>13. Зарубіжна технічна допомога у вигляді спеціальних проектів.</p> <p>14. Поширення своєї діяльності у сільській місцевості.</p> <p>15. Створення єдиної національної системи стабілізації і фінансового оздоровлення КС.</p> <p>16. Проходження КС незалежного зовнішнього аудиту.</p> <p>17. Збільшення кількості і якості наукових досліджень щодо діяльності кредитних спілок.</p> <p>18. Впровадження ефективного механізму захисту прав та законних інтересів членів установ кооперативного кредитування.</p> <p>19. Збільшення платоспроможності населення.</p> <p>20. Співпраця з іншими гілками кооперації</p>	<p>1. Нестабільність валютного курсу.</p> <p>2. Відсутність дієвого механізму підтримки фінансової стабільності КС.</p> <p>3. Недосконалість законодавства, що регулює діяльність суб'єктів системи КК.</p> <p>4. Неадаптованість нормативних актів, що регулюють ринок КК до законодавства Європейського Союзу.</p> <p>5. Недостатня поінформованість населення про діяльність кредитних спілок, їх послуги та можливості.</p> <p>6. Криза фінансового ринку України.</p> <p>7. Високі темпи інфляції.</p> <p>8. Високий рівень конкуренції.</p> <p>9. Високі відсоткові ставки за кредитами та порівняно незначні строки кредитування (це істотно обмежує можливість активної роботи кредитних спілок на ринку іпотечного кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств).</p> <p>10. Економічна та фінансова світова криза.</p> <p>11. Недосконалість існуючих механізмів захисту прав кредитних спілок та гарантування їх вкладів.</p> <p>12. Недосконалість організації і методів контролю Держфінпослуг.</p> <p>13. Неприятлива податкова політика.</p> <p>14. Велика пропозиція фінансових послуг з боку різних видів фінансових установ.</p> <p>15. Значна кількість псевдо-спілок, які можуть дискредитувати ідею КК</p> <p>16. Можливість втрати неприбуткового статусу</p>

**Перелік факторів внутрішнього середовища для проведення
SWOT - аналізу сучасного стану кредитної кооперації (КК)
України**

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Позитивний досвід діяльності у більшості КС. 2. Демократичність значної частини КС. 3. Самофінансування КС. 4. Наявність достатньої МТБ. 5. Неприбутковість і автономність КС. 6. Великий кадровий потенціал КС. 7. Співпраця та взаємокредитування між кредитними спілками. 8. Постійне підвищення кваліфікації працівників. 9. Зростання кількості членів КС. 10. Позитивна тенденція зростання основних показників діяльності КС за 1992-2008 рр. 11. Зростання кількості філій КС. 12. Високі депозитні ставки. 13. Наявність всебічної інформації про КС у періодичних виданнях. 14. Наявність власних сторінок і сайтів в мережі Інтернет. 15. Застосування спеціальних комп'ютерних програм 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатня співпраця Національної асоціації кредитних спілок України та Всеукраїнської асоціації кредитних спілок. 2. Недобросовісна конкуренція з боку окремих КС. 3. Функціонування на ринку КК значної кількості КС, що не дотримуються у своїй діяльності основоположних принципів МКА та прав їх членів. 4. Недосконала законодавча база. 5. Відсутність власних страхових компаній. 6. Велика кількість філій, які не контролюються головними відділеннями. 7. Низький рівень капіталізації та нестійкий фінансовий стан частини КС. 8. Відсутність системи стратегічного планування діяльності КС. 9. Недосконала маркетингова політика КС. 10. Відсутність внутрішнього і зовнішнього аудиту в КС. 11. Пасивність членів щодо участі у власних КС. 12. Практична відсутність власної юридичної підтримки діяльності. 13. Висока собівартість фінансових ресурсів. 14. Обмежена кількість послуг КС (кредитування, залучення заощаджень)

Додаток Д

Таблиця Д.1

Зміни в кількості і торговій площі магазинів Полтавської, Черкаської та Чернігівської облспоживспілок за 1990–2010 рр.

Облспожив- спілки	Кількість магазинів, од.			Торгова площа, тис.м ²			Скорочення за 1990–2010 рр., раз	
	1990	2000	2010	1990	2000	2010	кілько- сті магаз- инів	торго- вої площі
Полтавська	3848	1525	750	280,4	102,7	53,3	5,1	5,3
Черкаська	3055	1315	404	276,2	123,0	42,9	7,6	6,4
Чернігівська	3307	1811	598	254,3	133,7	47,3	5,5	5,4
В середньому по Укоопспілці	3346	1190	459	257,3	88,8	38,1	7,3	6,8

Таблиця Д.2

Обсяги виробництва окремих видів продовольчих товарів підприємствами споживчої кооперації України за 1990–2010 рр.

Види продукції	Роки						Зменше- ння 1990– 2010 рр., раз
	1990	1995	2000	2005	2009	2010	
Хліб і хлібобулочні вироби, тис. тонн	2395,3	999,8	171,0	97,3	51,5	49,5	48,4
Ковбасні вироби, тис. тонн	138,7	42,4	12,0	4,4	3,5	3,3	42,0
Харчова рибна продукція, тис. тонн	28,1	3,6	2,6	1,6	1,15	1,1	25,5
Консерви, муб	787,0	236,8	129,2	37,9	4,9	4,6	171,1
Безалкогольні напої, млн. дал	29,2	3,8	1,1	1,4	0,68	0,75	38,9

Продовж дод. Д
Таблиця Д.3

**Реалізація платних послуг в Полтавській, Черкаській та
Чернігівській облспоживспілках та в середньому по
Укоопспілці
за 1990-2008 рр., млн грн.**

Роки	Облспоживспілки			В середньому по Укоопспілці
	Полтав- ська	Черкаська	Чернігівсь- ка	
1990*	1,7	1,6	0,8	1,7
1995	-	-	-	-
2000	-	-	2,4	7,1
2001	-	10,6	4,3	6,5
2002	6,5	12,2	8,4	9,6
2003	10,2	13,0	9,6	11,1
2004	12,2	16,0	10,4	12,8
2005	15,8	21,5	12,3	15,8
2006	15,8	24,7	14,2	18,8
2007	20,1	31,7	17,8	23,2
2008	24,2	36,3	18,9	24,4
2009	27,2	44,2	21,3	24,5
2010	28,5	44,3	23,0	26,5
Збільшення 2001–2010 рр., разів	-	4,2	5,3	4,1

Примітка.. * Показники за 1990 рік подано у млн крб

Додаток Е

Таблиця Е.1

Результати анкетування жителів Полтавської, Черкаської та Чернігівської областей (питання «Які проблеми для Вас може вирішити споживча кооперація регіону?»)

№п/н	Відповіді	У відсотках до загальної кількості анкет		
		Полтавська область	Черкаська область	Чернігівська область
1	Продаж товарів за низькими цінами	15,4	24,8	19,4
2	Закупівля продукції особистих підсобних господарств	35,2	19,8	33,5
3	Забезпечення високоякісними товарами	13,5	13,4	12,7
4	Освіта для дітей пайовиків на пільгових умовах	9,8	8,3	11,6
5	Надання товарів в борг	7,7	11,2	8,3
6	Допомога літнім людям та інвалідам	10,1	8,4	7,6
7	Отримання дивідентів на паї	8,3	14,1	6,9
8	Разом	100,0	100,0	100,0

Таблиця Е.2

Результати анкетування фахівців Полтавської, Черкаської та Чернігівської областей (питання «Люди із яким соціальним статусом становлять основну частину вкладників Вашої кредитної спілки?»)

№п/н	Відповіді	У % до загальної кількості анкет
1	Найнижчого статусу	2
2	Нижчого статусу	4
3	Середнього класу	63
4	Вищого статусу	26
5	Еліта	5
6	Разом	100

Продовж дод. Е

Таблиця Е.3

Результати анкетування жителів Полтавської, Черкаської та Чернігівської областей (питання «Чим вигідна Ваша співпраця з сільськогосподарським (обслуговуючим, виробничим) кооперативом, де Ви є членом?»)

№п/п	Відповіді	У відсотках до загальної кількості анкет
1	Можливість отримати дивіденди на пайовий внесок	10
2	Можливість користуватися технікою	18
3	Можливість отримати товари та послуги зі знижкою	14
4	Можливість реалізації продукції	18
5	Можливість отримати товари в формі кредиту	15
6	Можливість отримати роботу	16
7	Тому що вступили друзі, знайомі	6
8	Можливість отримати освіти	2
9	Не знаю	1
	Разом	100

Додаток Ж

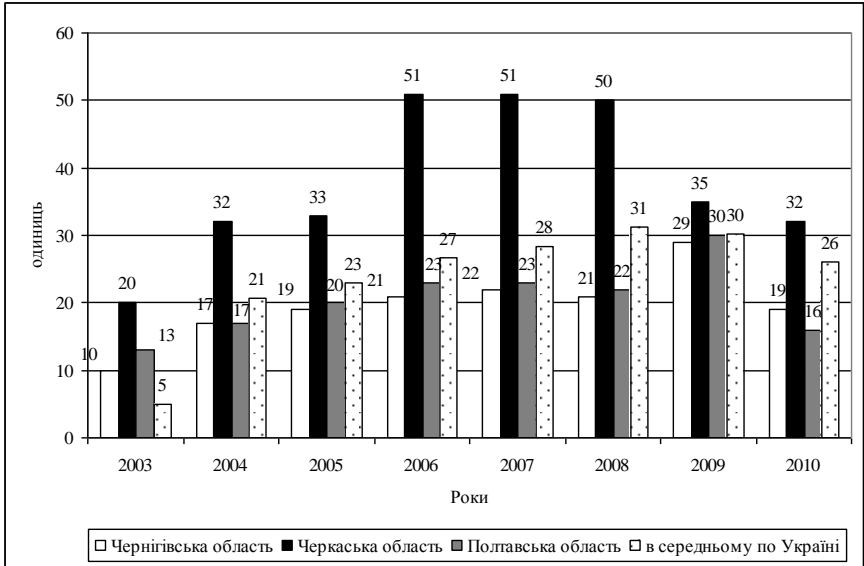


Рис. Ж.1. Зростання кількості кредитних спілок в цілому по Україні та в Чернівецькій, Полтавській і Черкаській областях за 2003–2010 рр.

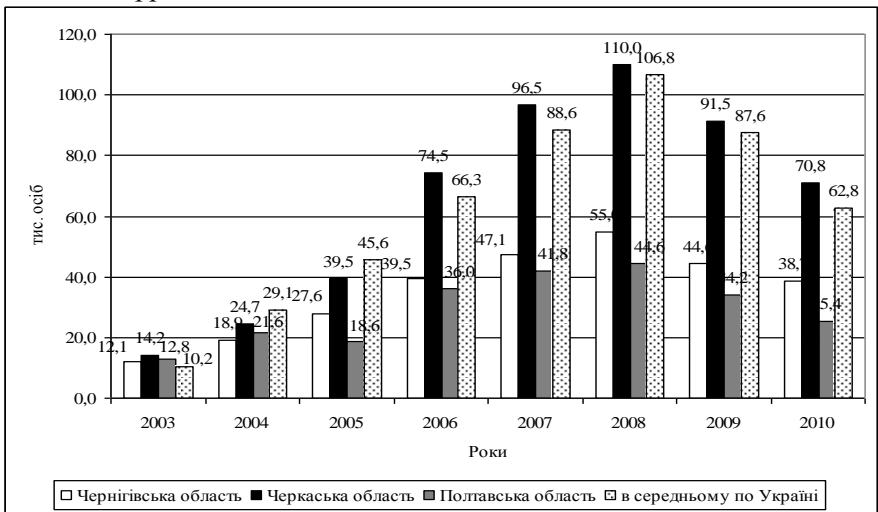


Рис. Ж.2. Зростання кількості членів кредитних спілок в цілому по Україні та в Чернівецькій, Полтавській і Черкаській областях за 2003–2010 рр.

Продовж дод. Ж

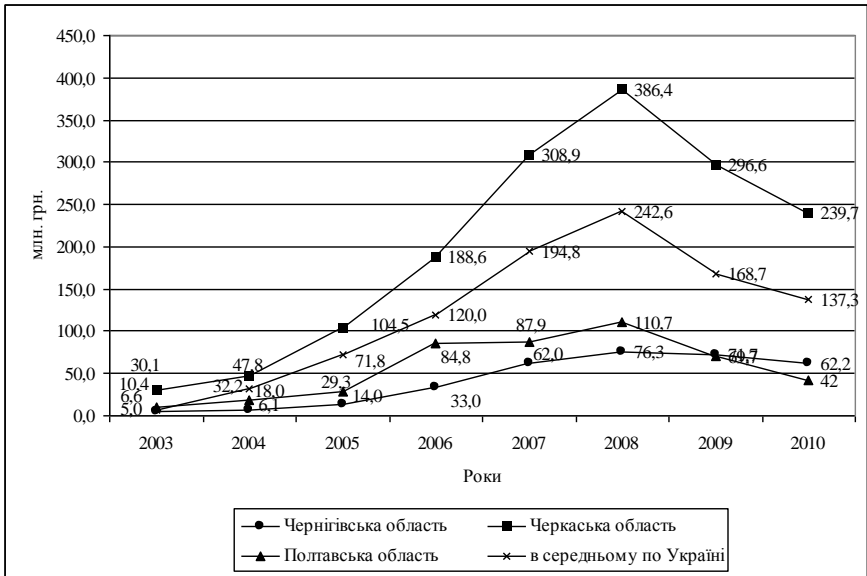


Рис. Ж.3. Зростання активів кредитних спілок в цілому по Україні та в Чернігівській, Полтавській і Черкаській областях за 2003–2010 рр.

Додаток 3



Рис. 3.1. Класичний вигляд матриці БКГ

Таблиця 3.1

Вихідні дані для розрахунку матриці БКГ по Укоопспілці за 2010 р.

Облспоживспілки	Частка ринку, %	Темп росту товарообороту, %
Одеська	0,22	116,9
Миколаївська	0,31	116,4
Луганська	0,47	111,3
Івано-Франківська	0,74	115,2
Львівська	0,79	105,5
Дніпропетровська	0,84	315,6
Черкаська	0,89	113,4
Кримспоживспілка	1,04	100,7
Кіровоградська	1,05	115,2
Закарпатська	1,40	106,1
Волинська	1,51	109,2
Херсонська	1,57	110,7
Сумська	1,64	125,9
Чернігівська	1,75	105,2
Полтавська	1,88	110,8
Чернівецька	2,23	110,9

Продовж дод. 3
Продовж. табл. 3.1

Облспоживспілки	Частка ринку, %	Темп росту товарообороту, %
Тернопільська	2,35	106,5
Житомирська	2,70	107,9
Хмельницька	2,86	114,8
Вінницька	3,55	121,5
Рівненська	5,10	126,5

Таблиця 3.2

Вихідні дані для розрахунку матриці БКГ по Чернігівській облспоживспілці за 2010 р.

Райспоживспілки	Частка ринку, %	Темп росту товарообороту, %
Бахмацька РСТ	3,3	82,5
Бобровицька РСС	5,5	117,1
Борзнянська РСС	16,1	115,6
Варвинське РСТ	12,3	70,7
Городнянська РСС	21,5	110,7
Ічнянська РСС	10,0	87,9
Козелецька РСС	16,1	92
Коропська РСС	37,5	116,2
Корюківська РСС	33,7	113,4
Куліковська РСС	17,8	75,6
Менська РСС	9,4	114,1
Ніжинська РСС	29,5	101,7
Носівська РСС	31,3	139,4
Н-Сіверська РСС	16,8	107,3
Прилуцька РСС	4,3	97,6
Ріпкинська РСС	28,9	109,9
Семенівське РСТ	5,5	85,9
Сосницька РСС	26,7	117,2
Срібнянське РСТ	43,8	119,1
Талалаївське РСТ	24,9	102,6
Чернігівська РСС	0,4	12,2
Щорська РСС	35,1	127,1

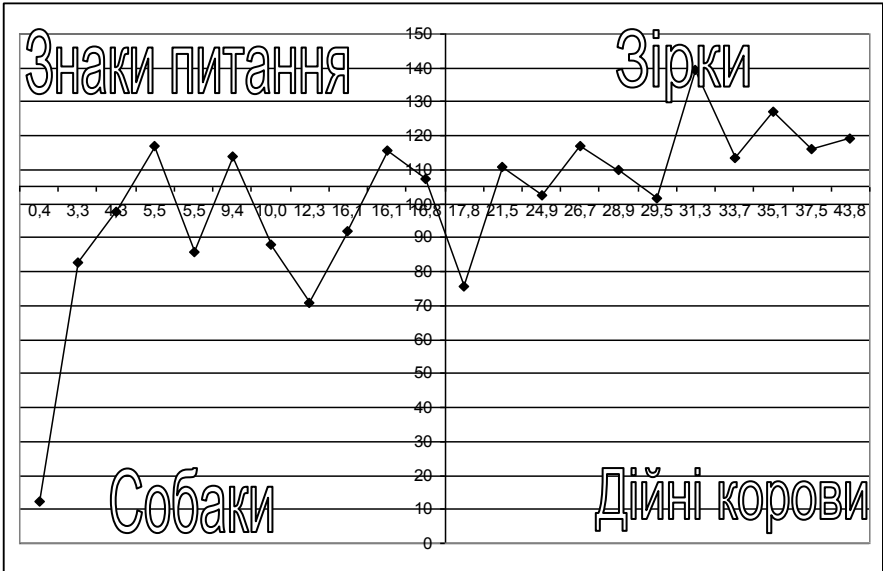


Рис. 3.2. Матриця БКГ підприємств торгівлі районних спілок Чернівської облспоживспілки за часткою ринку за 2010 р.

Продовж дод. 3 Таблиця 3.3

**Зміна позицій по матриці БКГ райспоживспілок Чернігівської
облспоживспілки за 2005-2010 рр.**

Райспожив- спілки	Роки				
	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010
Бахмацька РСТ	знаки питання	собаки	дійні корови	знаки питання	собаки
Бобровицька РСС	собаки	собаки	знаки питання	собаки	знаки питання
Борзнянська РСС	собаки	зірки	зірки	дійні корови	знаки питання
Варвинське РСТ	дійні корови	зірки	зірки	зірки	собаки
Городнянська РСС	зірки	зірки	зірки	дійні корови	зірки
Ічнянська РСС	знаки питання	знаки питання	зірки	дійні корови	собаки
Козелецька РСС	зірки	зірки	дійні корови	зірки	собаки
Коропська РСС	дійні корови	зірки	зірки	зірки	зірки
Корюківська РСС	дійні корови	дійні корови	дійні корови	зірки	зірки
Куліковська РСС	дійні корови	зірки	дійні корови	дійні корови	дійні корови
Менська РСС	собаки	знаки питання	зірки	дійні корови	знаки питання
Ніжинська РСС	зірки	зірки	зірки	дійні корови	дійні корови
Н-Сіверська РСС	дійні корови	зірки	дійні корови	зірки	зірки
Носівська РСС	зірки	дійні корови	дійні корови	зірки	знаки питання
Прилуцька РСС	дійні корови	собаки	дійні корови	знаки питання	собаки
Ріпкинська РСС	зірки	дійні корови	зірки	зірки	зірки
Семенівське РСТ	зірки	дійні корови	дійні корови	дійні корови	собаки
Сосницька РСС	дійні корови	дійні корови	дійні корови	дійні корови	зірки
Срібнянське РСТ	зірки	зірки	зірки	зірки	зірки
Талалаївське РСТ	зірки	зірки	зірки	дійні корови	дійні корови
Чернігівська РСС	собаки	собаки	знаки питання	собаки	собаки
Щорська РСС	зірки	зірки	зірки	дійні корови	зірки

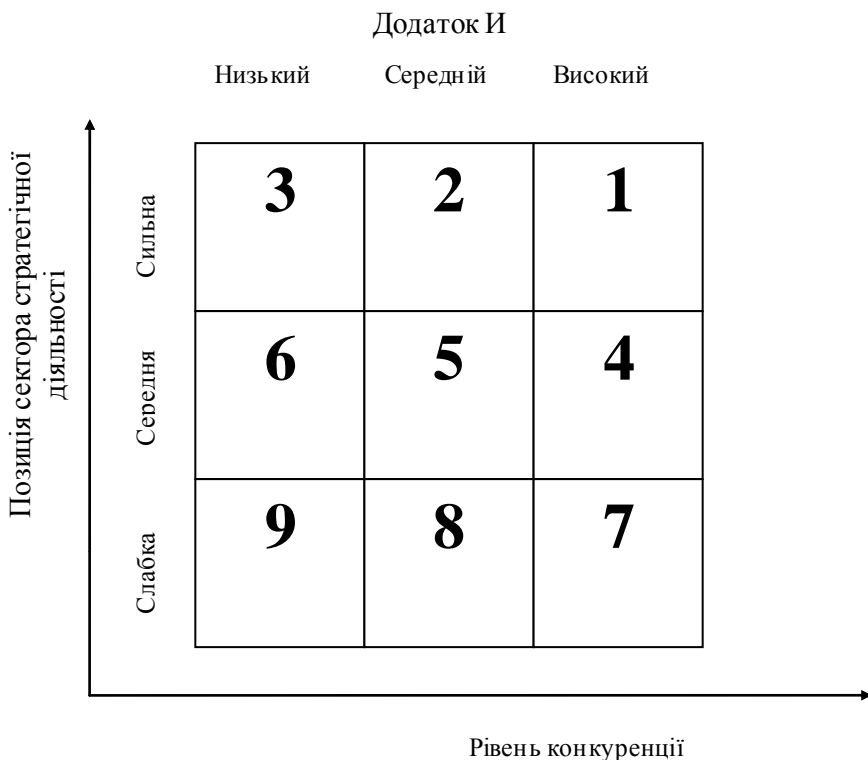


Рис. И.1. Класичний вигляд матриці МакКінзі

И.1. Алгоритм розрахунку інтегрального показника діяльності облспоживспілки:

1. Частка товарообороту облспоживспілки (ОСС) (Ч):

$$\text{Ч} = \frac{\text{Обсяг роздрібногo товарообороту облспоживспілки (ОСС)}}{\text{Обсяг роздрібногo товарообороту Укоопспілки (УКС)}} * 100\%;$$

2. Коефіцієнт зайнятості в облспоживспілці (К_з):

$$\text{К}_з = \frac{\text{Середньоспискова чисельність працівників ОСС}}{\text{Середньоспискова чисельність працівників УКС}} * 100\%;$$

3. Коефіцієнт прибутковості облспоживспілки (К_п):

Продовж дод. II

$$K_n = \frac{\text{Прибуток_ОСС}}{\text{Прибуток_УКС}} * 100\%;$$

4. Коефіцієнт продуктивності праці працівників облспоживспілки ($K_{п.п.}$):

$$K_{п.п.} = \frac{\text{Продуктивність_праці_працівників_ОСС}}{\text{Продуктивність_праці_працівників_УКС}} * 100\%;$$

5. Коефіцієнт заробітної плати працівників облспоживспілки ($K_{з.п.}$):

$$K_{з.п.} = \frac{\text{Середньомісячна_заробітна_плата_працівників_ОСС}}{\text{Середньомісячна_заробітна_плата_працівників_УКС}} * 100\%;$$

6. Інтегральний показник діяльності облспоживспілки (I_d):

$$I_d = \times + \hat{E}_{\zeta} + \hat{E}_{\bar{i}} + \hat{E}_{\bar{i}.\bar{i}.} + \hat{E}_{\zeta.\bar{i}.}$$

Додаток К

Таблиця К.1

**Вихідні дані для розрахунку матриці БКГ по Полтавській
облспоживспілці за 2010 р.**

Райспоживспілки	Частка ринку, %	Темп росту товарообороту, %
В.Богачанська РСТ	16,40	117,4
Гадяцька РСС	18,92	113,1
Глобинська РСС	5,94	109,2
Грибінківська РСС	9,18	114,8
Диканська РСС	54,88	123,4
Зінківська РСС	39,91	117,1
Карлівська РСС	25,28	112,9
Кобиляцька РСС	23,40	120,3
Козельщинська РСС	76,69	109,7
Котелевська РСС	37,35	123,8
Кременчуцька РСС	32,18	116,3
Лохвицька РСС	27,13	113,9
Лубенська РСС	29,77	114,1
Машівська РСС	11,18	115,3
Миргородська РСС	43,20	101,8
Н-Санжарська РСС	32,23	120,0
Оржицька РСС	16,35	117,9
Пирятинська РСС	12,46	116,3
Полтавська РСС	9,06	120,6
Решитилівська РСС	20,69	111,9
Семенівська РСС	34,53	133,6
Хорольська РСС	15,88	100,4
Чорнухинська РСС	1,25	20,4
Чутівська РСС	33,65	122,0
Шишацька РСС	30,14	115,0

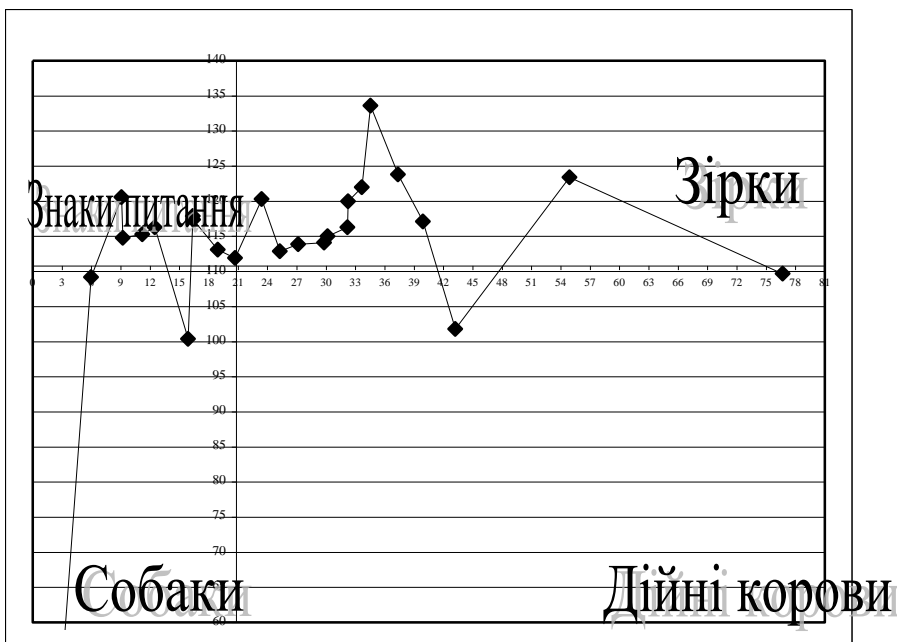


Рис. К.1. Матриця БКГ районних спілок Полтавської облспоживспілки за часткою ринку за 2010 р.

1. Зірки: Семенівська, Лохвицька, Чутівська, Карлівська, Кобеляцька, Кременчуцька, Лубенська, Н.-Санжарська, Шишацька, Зінківська, Котелевська, Диканська райспоживспілки.
2. Дійні корови: Козельщинська та Миргородська РСС.
3. Знаки питання: В.-Богачанська, Гребінківська, Полтавська Машівська, Пирятинська, Оржицька, Гадяцька та Решетилівська РСС.
4. Собаки: Хорольська, Чорнухинська та Глобинська РСС.

Додаток Л

Шкала важливості факторів (відносно клієнтів):

1. Не має значення для клієнтів.
2. Майже не має значення для клієнтів.
3. Майже не має значення для клієнтів, але може стати важливим у майбутньому.
4. Потрібен для того, щоб відповідати мінімальним стандартам.
5. Потрібен для того, щоб відповідати середнім стандартам.
6. Потрібен для того, щоб відповідати вищим стандартам.
7. Має значення для клієнтів.
8. Має важливе значення для клієнтів.
9. Має вирішальне значення для клієнтів.

Шкала конкурентоспроможності факторів (відносно конкурентів):

1. Значно гірше, ніж у конкурентів.
2. Гірше, ніж у конкурентів.
3. Дещо гірше, ніж у конкурентів.
4. Майже як у конкурентів.
5. Так само як у конкурентів.
6. Дещо краще, ніж у конкурентів.
7. Краще, ніж у конкурентів.
8. Помітно краще, ніж у конкурентів.
9. Значно краще, ніж у конкурентів.

Додаток М

Таблиця М.1

Типовий перелік факторів для проведення SWOT – аналізу створення кооперативного кластеру в регіоні

Аналіз внутрішнього середовища			
Сильні сторони	Бали	Слабкі сторони	Бали
1. Великий кадровий потенціал.	4	1. Недостатній рівень технологічних процесів.	5
2. Наявність в системі споживчої кооперації власної системи освіти.	3	2. Недостатня співпраця між споживчою кооперацією, Національною асоціацією кредитних спілок України та Всеукраїнською асоціацією кредитних спілок та сільськогосподарською кооперацією.	5
3. Позитивний досвід діяльності у більшості кооперативних підприємств.	3	3. Недобросовісна конкуренція.	4
4. Комп'ютеризація процесів.	3	4. Недостатність управлінського досвіду кластерних організацій.	4
5. Демократичність кооперативів.	4	5. Відсутність достатньої бази науково-дослідницьких розробок відносно розвитку кластерів в Україні.	4
6. Самофінансування.	5	6. Недовіра влади щодо підвищення ефективності діяльності підприємств в середині кластерів.	4
7. Наявність достатньої діючої матеріально-технічної бази.	4	7. Недостатність навичок у даному виді бізнесу.	5
8. Неприбутковість і автономність кооперативного сектору.	5	8. Необхідність перебудови організаційної структури.	5
9. Велика кількість робочої сили.	4	9. Зменшення темпів розвитку сільськогосподарської кооперації.	4
10. Поліпродуктивність кластерів.	5	10. Залежність сільськогосподарської кооперації від природно-кліматичних умов.	3
11. Економія витрат в середині кластеру.	4	11. Скорочення частки ринку споживчої кооперації.	3
12. Наявність в умовах кластеру достатньої кількості обігових коштів та інвестиційних ресурсів за сприянням кредитної кооперації.	4	12. Наявність псевдо-кооперативів.	4
13. Інвестиційна привабливість.	4	13. Відсутність власних страхових компаній.	4
14. Можливість фінансувати зміни в процесі діяльності.	4	14. Низький рівень контролю в середині кооперативного сектору.	3
15. Своєчасне запровадження інноваційних технологій.	5	15. Низький рівень капіталізації та нестійкий фінансовий стан	4
16. Ефективний менеджмент.	3		5
17. Поглиблення розподілу праці та спеціалізації.	3		5
18. Добра репутація у споживачів та постачальників.	4		
19. Високий потенціал діяльності підприємств кооперативного сектору.	3		
20. Позитивний досвід діяльності кооперативних підприємств.	4		
21. Підвищення в умовах кластеру обміну інформації та знань між учасниками.	4		
22. Збільшення продуктивності праці.	4		
23. Створення нових підприємств.	4		
24. Постійне підвищення кваліфікації працівників.	5		

Аналіз внутрішнього середовища			
Сильні сторони	Бали	Слабкі сторони	Бали
25. Ефект синергії		16. Відсутність системи стратегічного планування діяльності в кооперації всіх видів.	
25. Наявність ринків збуту.	4	17. Недосконала система маркетингу в кооперації всіх видів.	4
26. Можливість гуртових закупок сільгосппродукції		18. Падіння галузей виробництва та заготівель споживчої кооперації.	4
споживчою кооперацією за помірними цінами у сільськогосподарських кооперативах.	4	19. Втрата споживчою кооперацією виробничих зв'язків після розпаду СРСР.	4
27. Позитивна тенденція зростання за останні роки основних показників діяльності споживчої та кредитної кооперації.	3	20. Застарілість технологічного обладнання споживчої кооперації.	4
28. Значне зростання кількості членів КС.	4	21. Відсутність дієвого внутрішнього і зовнішнього аудиту в кооперації всіх видів.	4
29. Зростання кількості філій КС.	5	22. Пасивність членів.	4
30. Наявність інфраструктури кооперативного сектору економіки.	3	23. Недовіра населення до колективної праці.	
31. Наявність всебічної інформації про кооперацію у періодичних виданнях.	3	24. Відсутність власної юридичної підтримки кооперації.	4
32. Наявність власних сторінок і сайтів в мережі Інтернет		25. Недосконала цінова політика.	3
		26. Висока собівартість ресурсів.	
		27. Обмежена кількість фінансових послуг КС.	4
		28. Високий рівень конкуренції.	5
		29. Низький рівень знань та деформоване уявлення про кооперацію у населення.	5
			4
			4
			3
Аналіз зовнішнього середовища			
Можливості	Бали	Загрози	Бали
1. Глобалізація у світі.	5	1. Високі темпи інфляції.	4
2. Вступ до СОТ.	5	2. Недостатні масштаби економічної допомоги держави.	5
3. Співпраця з МКА.	5	3. Високий імпорт продукції, послуг.	3
4. Співпраця з місцевими та державними органами влади.	5	4. Низький експорт продукції, послуг.	5
5. Підвищення з боку держави рівня захисту прав членів кооперативних підприємств.	4	5. Нестабільність валютного курсу.	3

Аналіз зовнішнього середовища			
Можливості	Бали	Загрози	Бали
6. Програма уряду щодо всебічного розвитку обслуговуючої кооперації.	5	6. Соціально-політична нестабільність держави.	4
7. Співпраця з АПК.	4	7. Криза фінансового ринку України.	5
8. Зростання ВВП та національного доходу.	4	8. Економічна та фінансова світова криза.	4
9. Збільшення заробітної плати та доходів населення.	5	9. Демографічна криза України.	4
10. Зростання плато спроможного попиту та витрат населення.	5	10. Зміна смаків та вподобань споживачів.	3
11. Збільшення кількості інвестицій.	5	11. Імпорт дешевої неякісної закордонної продукції.	3
12. Вертикальна інтеграція.	4	12. Недосконале законодавство щодо кооперативів.	5
13. Диверсифікація гілок кооперації.	4	13. Відсутність законодавчої бази кластерів.	5
14. Можливості розширення ринку діяльності.	4	14. Недосконалість податкового кооперативного законодавства.	5
15. Вихід на нові ринки.	5	15. Невдала інвестиційна політика.	4
16. Розширення виробництва.	4	16. Складнощі в отриманні фінансових ресурсів.	5
17. Доступ до фінансових, трудових та матеріальних ресурсів.	4	17. Низька купівельна спроможність населення.	5
18. Наявність законодавчої можливості створення кооперативних банків.	4	18. Низька рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції України.	5
19. Сприяння розвитку довгострокового кредитування.	4	19. Відсутність дієвого механізму підтримки фінансової стабільності кредитних спілок.	4
20. Підтримання процесу інтеграції установ кредитної кооперації в багаторівневу систему євро зразка.	3	20. Недостатня поінформованість населення про діяльність кооперативних підприємств, їх послуги та можливості.	3
21. Підвищення рівня поінформованості населення про кооперативні підприємства та результати їх діяльності.	3	21. Високі відсоткові ставки за кредитами та порівняно незначні строки кредитування (це істотно обмежує можливість активної роботи кредитних спілок на ринку іпотечного кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств).	5
22. Ведення статистичної звітності кооперативного сектору.	4	22. Недосконалість існуючих механізмів захисту прав кредитних спілок та гарантування їх вкладів.	5
23. Прийняття змін та доповнень до кооперативного законодавства.	5		
24. Зарубіжна технічна допомога у вигляді спеціальних проєктів.	3		
25. Широкий розвиток кластерів у зарубіжних країнах.	4		
26. Розширення можливостей КС щодо кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств відповідно до їх потреб, а також щодо іпотечного кредитування широких верств населення	5		5

Аналіз зовнішнього середовища			
Можливості	Бали	Загрози	Бали
27.Збільшення кількості і якості наукових досліджень щодо діяльності кооперативних підприємств та кластерів.	5		
28.Високі темпи розвитку технологій.	4		
29.Створення інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку кластерів.	5		
30.Інноваційне оновлення АПК.	4		
31.Підвищення авторитету кооперативів і кластерів.	3		
32.Сприятлива атмосфера в суспільстві.	3		
33.Ініціативність членів.	4		
34.Поширення діяльності кредитних спілок та сільськогосподарських кооперативів у сільській місцевості	5		

Таблиця М.2

**Результати SWOT - аналізу організації
кооперативного кластеру в регіоні**

		Можливості	Загрози
		Бали (146)	Бали (91)
Сильні сторони	Бали (129)	СМ (129+146=275)	СЗ (129+91=220)
Слабкі сторони	Бали (118)	СлМ (118+146=264)	СлЗ (118+91=209)